

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LA
SITUATION DE L'INDUSTRIE
DE LA
PORCELAINE A LIMOGES

THÈSE POUR LE DOCTORAT D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Présentée et soutenue, le 10 Mars 1932, à 14 heures

PAR

Jean LEMOINE

Ingénieur E. C. S.

JURY ... { *Président* : M. AFTALION, *professeur*.
 { *Suffragants* { MM. PIROU
 LAFERRIÈRE } *professeurs*.

PARIS
LES ÉDITIONS DOMAT-MONTCHRESTIEN
F. LOVITON et Cie
160, RUE SAINT-JACQUES

1932

THÈSE POUR LE DOCTORAT

***La Faculté n'entend donner aucune approbation
ou improbation aux opinions émises dans les thèses.
Ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.***

LA
SITUATION DE L'INDUSTRIE
DE LA
PORCELAINE A LIMOGES

THÈSE POUR LE DOCTORAT D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Présentée et soutenue, le 10 Mars 1932, à 14 heures

PAR

Jean LEMOINE

Ingénieur E. C. S.

JURY ... { *Président : M. AFTALION, professeur.*
 { *Suffragants { MM. PIROU } professeurs.*
 LAFERRIÈRE }

PARIS
LES ÉDITIONS DOMAT-MONTCHRESTIEN
F. LOVITON et Cie
160, RUE SAINT-JACQUES

1932



INTRODUCTION

L'histoire de l'industrie de la porcelaine à Limoges est extrêmement vivante. En plus de l'intérêt économique actuel qu'elle peut présenter, cette histoire dont le sous-titre pourrait être « Grandeur et décadence » porte en elle-même un avertissement précieux pour l'industriel de nos jours et peut être l'objet d'une étude intéressante pour l'économiste. Nous assisterons à l'ascension rapide de l'industrie de la porcelaine en France dans le premier chapitre consacré à un historique rapide. Dans le deuxième chapitre, nous verrons les difficultés naissantes se traduisant par une baisse de la production et un excédent des exportations sur les importations décroissant jusqu'à la veille de la crise de 1930. Puis, nous verrons les effets désastreux de cette crise venant compliquer une situation déjà délicate et la rendre angoissante. Nous serons alors appelés à rechercher les causes profondes de ces difficultés, les efforts tentés pour y remédier et constater l'impuissance des moyens de petite envergure. Enfin, sans prétendre infailiblement prophétiser de l'avenir, nous nous demanderons si cette décadence est irrévocable, ou si un redressement peut être encore opéré.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

CHAPITRE I

HISTORIQUE RAPIDE ET ETAT ACTUEL DE L'INDUSTRIE DE LA PORCELAINE LIMOUSINE

En quelques mots donnons quelques caractéristiques de la porcelaine limousine qui a une pâte blanche, translucide, résistante, pouvant supporter sans rayures le frottement de l'acier, sonore et homogène. Rompue elle laisse voir un grain brillant, la pâte est en effet vitrifiée exactement comme celle du grès dont elle se distingue par la translucidité.

La première porcelaine ayant servi de modèle aux autres est celle fabriquée par les Chinois et les Japonais. La couverte de cette porcelaine orientale est formée par des silicates à base alcalino-calcaire et alumineuse. La dureté en est moyenne et elle ne résiste pas entièrement à la rayure de l'acier. Nous pouvons lui comparer une porcelaine allemande, autrichienne, et la porcelaine nouvelle de Sèvres. Il existe une autre couverte ayant une nature et des propriétés différentes, le silicate n'est plus calcaire, il est alumino-alcalin, et nous trouvons cette porcelaine fabriquée à Limoges, à Sèvres, par l'industrie française en général. Ces deux porcelaines à pâte résistante, à couvertes calcaires ou feldspathiques forment le groupe de la porcelaine dure.

Autrefois, le désir d'imiter la porcelaine de Chine incita les céramistes à s'adonner aux recherches. La Saxe obtint la première les résultats, mais en France où l'on n'avait pas de kaolin et où la composition vitrifiable était rendue plastique avec une marne argileuse, on eut une matière moins résistante que la porcelaine de Chine, au grain moins fin et qui fut dénommée, porcelaine tendre. Elle dut par la suite être abandonnée à cause des difficultés de fabrication. Voyons comment la porcelaine dure s'est implantée en France.

Section I. — Introduction de la porcelaine en France.

Les premiers essais relatifs à la fabrication de la porcelaine en Europe se placent entre 1706 et 1725. L'allemand Boettger obtint un grès rougeâtre. Tschirnhausen ayant collaboré avec Boettger, reconstitua la porcelaine dont les Asiatiques avaient le secret. Les ouvriers transfuges vendirent à l'étranger les procédés de la manufacture de Meissen, et bientôt on rencontra des fabriques en Autriche, Bavière, Prusse, Palatinat et Danemark. Nous venons de voir en France que des recherches parallèles avaient abouti à la fabrication de la porcelaine tendre altérable. En 1761, l'ancien chef d'atelier de la fabrique de Frankenthal vendit à Boileau, directeur de Sèvres, le secret. Malheureusement, il nous manquait les gisements de Passau et les géologues durent se mettre à la recherche. Saint-Yrieix fut découvert en 1768. A Limoges, les fabricants trouvèrent en la personne de Turgot, un auxiliaire infatigable, et l'industrie naissante fut prise sous la protection de ce ministre. A Limoges existait une faïencerie qui fut

achetée par les frères Grillet, puis par le roi, et devint ainsi l'annexe limousine de la manufacture royale de Sèvres. Comme les carrières du clos de Barre dont les résultats étaient excellents devenaient difficiles à exploiter, les gisements de la Maison rouge et de Coussac-Bonneval donnèrent par contre des résultats médiocres, et M. Grillet fut remplacé, en 1788, par M. Alluaud, ingénieur géographe du roi. Avec ce dernier, allait naître cet essor considérable, qui en moins d'un demi-siècle devait assurer la suprématie de la fabrication limousine et porter un coup décisif à la vaisselle d'or et d'argent considérée par le peuple comme un symbole de luxe et de tyrannie. La manufacture fut mise aux enchères lors de la Révolution de 89, et les grandes fortunes, absentes ou terrorisées, se raréfiaient pour acquérir ce produit de grand luxe qu'était alors la porcelaine. Toutefois, au début du Consulat, quatre manufactures s'élevaient à Limoges et une à Saint-Yrieix, à côté des excellentes carrières de Marcognac. M. Alluaud jeune, ayant groupé autour de lui les anciens ouvriers de la manufacture royale et associé ses frères à son entreprise, agrandit ses ateliers par l'adjonction d'entreprises voisines qui périlclitaient. A cette époque, d'autres provinces stimulées par le brillant essor de la fabrication limousine, telles le Berry, le Nivernais, la Normandie, la Champagne, eurent leurs manufactures.

Section II. — Aperçu des principales fabriques aux XIX^e et XX^e siècles. Développement de la localisation régionale au profit de Limoges et étude de la concentration industrielle dans cette ville.

Avec la Restauration le développement normal s'effectue. En ces quatorze années apparaissent six nouvelles manufactures à Limoges, deux à Saint-Léonard, une à Magnac-Bourg, une à Coussac-Bonneval, une à Solignac, une à Brigueil. D'autre part, avec l'accroissement du nombre, correspondait l'accroissement de l'importance manufacturière, chaque entreprise possédant au moins deux fours, et de plus grande capacité. Après la secousse éphémère de 1830 un essor nouveau se manifeste sous la monarchie de Juillet par la création de nouvelles manufactures, une à Sauviat, une à Saint-Léonard, une à Pierre Buière, une à Solignac, quatre à Limoges, ces dernières étant fondées par des associations d'ouvriers.

En 1854 la maison Alluaud occupe le premier rang. Le kaolin de Marcognac est exploité par trente-six manœuvres touchant un salaire de 1 fr. 40 et de 0 fr. 60 pour les femmes et par dix enfants, 0 fr. 50. La pegmatite orthose, albite et le quartz viennent de Chanteloube, la terre à gazettes de la Malaise, les sables et terres réfractaires de Peynac, commune de Verneuil. Les moulins à pâte de la Garde et du château d'Aixe alimentent une production de soixante dix fournées dans la fabrique construite en 1798 par M. Alluaud père.

En 1816, M. Alluaud construisit les Casseaux où l'on trouve deux fours au début, trois en 1843, cinq en 1850. Le nombre d'ouvriers est de trois cent trente, le produit

annuel de la fabrication de la porcelaine s'élève à 600.000 fr., la majeure partie étant destinée à l'exportation. Avec Haviland apparaît l'affranchissement de la tutelle des commissionnaires à l'époque de mauvaise foi et rapaces. En effet, Halivand, citoyen américain, qui s'occupait d'écouler aux Etats-Unis les porcelaines françaises vient s'installer dans le pays producteur en 1842. Dix ans plus tard, les porcelaines anglaises dont la concurrence était jusqu'alors la plus redoutable, ne représentaient plus dans le chiffre des exportations aux Etats-Unis que 374 colis contre 8594 de provenance limousine et au début du ^{xx}e siècle ils étaient complètement chassés du marché américain. Citons encore : les maisons Sazerat (50 ouvriers, chiffre d'affaires 90.000 fr.), Nivet (100 ouvriers, chiffre d'affaires 240.000 fr.), Parvy et Paturet (70 ouvriers), Tharaud, fondée en 1822 (200 ouvriers, chiffre d'affaires 300.000). La maison Tharaud possédait aussi la fabrique de Sauviat (160 ouvriers, chiffre d'affaires 250.000 fr.), Poncet-Ardant (100 ouvriers, chiffre d'affaires 190.000 fr.), Valin (150 ouvriers, chiffre d'affaires 175.000 fr.), Chabrol (115 ouvriers, chiffre d'affaires 160.000 fr.), Pouyat (les frères étaient extracteurs de kaolin, préparateurs de matières premières et manufacturiers; leurs fabriques de Saint-Léonard et Limoges occupaient 400 ouvriers et produisaient 700.000 fr.).

Dans la seconde moitié du ^{xix}e siècle nous pouvons remarquer le perfectionnement dans la technique et la prise de possession complète du marché américain. En 1858, les produits céramiques de la Haute-Vienne obtiennent les premières récompenses à l'occasion d'une exposition régionale. Il y a alors quarante établissements de tous genres participant à la fabrication de la porcelaine dure; le nombre de fours qui était de dix-sept en 1837, passe à quarante et un

vers 1860, puis atteint quelques années plus tard, cinquante-cinq et soixante-cinq. Vers cette époque furent tentés les premiers essais de substitution de la houille au bois dont les résultats s'imposeront quelques années plus tard. Voilà évidemment, une transformation dans la technique qui n'est pas des plus avantageuses pour Limoges, car le sous-sol de la Haute-Vienne est dépourvu de houille; la Creuse possède bien les mines d'Ahun et de Lavaveix, la Corrèze celles de Bort et d'Argentat, mais en fait les fabricants font appel de préférence aux charbonnages de l'Aveyron (Decazeville et Aubin) à ceux du Tarn (Carmaux) à ceux de la Sarre, de Courrières, dont les minerais donnent des flammes longues et claires. Un autre fait d'infériorité difficilement explicable se rencontre encore, le travail manufacturé n'a pas en effet profité de la force hydraulique qu'il avait à sa portée, et rares sont les usines qui se sont élevées non loin des cours d'eau. Il n'en a pas été de même pour celles se livrant aux travaux de préparation des matières premières.

Dans la décade qui se place avant l'Exposition de 1889, on constate un emploi plus large de machines perfectionnées servant à la confection des pièces et à la préparation des matières premières. La chromo-lithographie est employée pour la décoration à bon marché, les transactions augmentent dues à ce que la fabrication des articles est plus riche. Il y a concurremment une augmentation de la fabrication et une diminution du prix de vente. En 1897, le nombre de fabriques est de trente et une à Limoges, et quatre dans le reste du département. Le nombre de fours, quatre-vingt-onze, et les fournées au nombre de deux mille cinq cents donnent une production d'une valeur totale de dix sept millions.

Il ne faudrait pas prendre pour un symptôme de fléchissement au début du ^{xx}^e siècle, ce mouvement qui a tendu à grouper dans un même centre, tout ce que la région offrait de ressources au point de vue céramique. Ce mouvement de localisation qui se manifeste au profit de Limoges dès 1850, est très naturel. Limoges est en effet le nœud d'un système routier très serré; elle est au croisement des grandes lignes ferrées qui relient le Nord et le Centre avec le Midi, l'Est avec le Sud-Ouest. Aussi de bonne heure, les institutions financières, professionnelles, patronales, les agences de transports et de correspondance, les Ecoles d'art décoratif, s'y sont installées et ont fait de cette ville le pivot de toute l'activité porcelainière de la région. Cette localisation avait été précédée d'une poussée inverse dans le sens de la dissémination, les fabriques s'élevant comme toujours au début au hasard des gisements et des emplacements de forêts. Ainsi à Saint-Yrieix, une manufacture se fonde en 1773, deux autres en 1861, une à Bourgneuf en 1819, une à Magnac-Bourg en 1819, une à Solignac en 1824, une à Saint-Brice en 1825, une autre en 1845, une à Coussac-Bonneval en 1825, une à Saint-Léonard en 1825, deux autres en 1837, une à Rochechouart en 1836, une à Pierre-Bufière en 1837, une à Persac (Vienne) en 1850, une à Saint-Jean de Cole (Dordogne) en 1850, une à Saint-Junien en 1854, une autre en 1865, une à Brigueil (Charente) en 1857, ce qui fait au total vingt fabriques en dehors de Limoges. Au début du ^{xx}^e siècle, les modestes fabriques de Rochechouart, Coussac-Bonneval, Saint-Junien, Pierre-Bufière, Magnac-Bourg, Persac, Saint-Jean de Cole, Brigueil, ont disparu, puis fléchissent Bourgneuf, Sauviat Saint-Léonard, Solignac, Saint-Brice. La petite ville de Saint-Yrieix qui était si bien servie par la proximité des

gisements et des forêts ne put longtemps garder son titre de deuxième ville de porcelaine en Limousin, et sa déchéance était irrémédiable dès 1870.

L'essor de l'industrie de la porcelaine à Limoges, a donc été remarquable, il est attesté par le fait que le nombre de fabriques de 1897 à 1925 a augmenté dans la proportion de trente et un à quarante deux, le nombre de fours de quatre vingt onze à cent trente, tandis que celui des fournées, grâce au perfectionnement de la fabrication, est descendu, bien que la production soit plus grande. En moyenne, les fabricants de Limoges entregistrent par an trois mille fournées qui, sur la base de quatre-vingts mètres cubes et trois tonnes, quatre par fournée, donnent deux cent quarante mille mètres cubes cuits ou dix mille tonnes.

Si le mouvement de localisation au profit de Limoges a été très net le mouvement de concentration des entreprises c'est-à-dire l'augmentation du personnel et des capitaux moyens par établissement a été beaucoup moins sensible comme nous pouvons le voir ci-dessus par les recensements industriels effectués en 1896, 1901, 1906, 1921 et 1926.

Recensements dans la Haute-Vienne pour les établissements s'occupant de la fabrication de la porcelaine de la préparation des pâtes et de la décoration.

Population active			Personnel				Etablissements classés suivant le nombre des salariés							
Ens.	M.	F.	Chefs		Salariés		Ens.	0	1-5	6-10	11 20	21 -101	101 500	plus
			M.	F.	M.	F.								
1896	6.776													
1901	8.297	5.311	2.986	129	13	5.067	2.912	111		59		26	12	
1906	8.793	5.862	2.931	133	11	5.633	2.855	106	3	27	22	26	20	2
1921	6.714	4.011	2.703	140	6	3.772	2.551	102	2	23	16	23	15	4
1926	7.653	4.730	2.923	164	20	4.510	2.856	131	9	24	21	10	19	1
										23	22	21	34	3

Ainsi le recensement de 1901 montre que la porcelaine utilise le concours de 8.297 personnes contre 6.776 en 1896. La population active a augmenté notablement dans la fabrication de la porcelaine (6.006 personnes en 1896 et 7.421 en 1901) et dans la préparation de la pâte à porcelaine (173 en 1896 et 296 en 1901) elle a très peu varié dans la décoration de la porcelaine. Toutefois dans la préparation de la pâte l'accroissement n'est qu'apparent car on a classé en 1901 dans cette industrie des établissements qui en 1896 figuraient dans le broyage des matériaux. Les établissements de plus de cent ouvriers se répartissent ainsi :

	101 à 200	201 à 500	501 à 1000	1001 à 2000
1896	6.....	3.....	2.....	1
1901	11.....	5.....	3.....	1

Lors du recensement de 1906 on constate que deux établissements de cent un à deux cents salariés en 1901 n'occupent respectivement en 1906 que de onze à vingt et de cinquante et un à cent salariés. Deux autres établissements ayant en 1901 l'un de cent un à deux cents, l'autre de deux cent un à cinq cents ont été fusionnés en 1906 en un seul classé dans la catégorie de deux cent un à cinq cents, d'autre part deux fabriques qui en 1901 n'occupaient que de cinquante et un à cent emploient de cent un à deux cents en 1906.

	101 à 200	201 à 500	501 à 1000	1001 à 2000
1906	10.....	5.....	3.....	1
1921	21.....	7.....	1	

alors qu'en 1906 on comptait dix neuf établissements de

plus de cent salariés on en compte vingt en mars 1921 et vingt deux en 1926.

En étudiant le tableau des recensements pour la Haute-Vienne nous voyons que la concentration augmente de 1896 à 1906 régulièrement. Ce mouvement ressort également du pourcentage du personnel employé dans les porcelaineries de un à dix salariés et dans celles de plus de dix salariés.

1896		1901		1906	
— 10	+ 10	— 10	+ 10	— 10	+ 10
4.95	95.05	3.87	96.13	2.95	97.05

Après 1906 le mouvement de concentration augmente par la fusion de petites manufactures mais est contrarié par la désagrégation de grosses en effet alors que les fabriques de plus de cent ouvriers sont passées de dix neuf à vingt puis vingt deux et surtout celles de vingt et un à cent ouvriers de vingt deux à vingt cinq puis trente quatre; on constate la disparition de trois usines de plus de cinq cents salariés. Cette concentration a comme caractéristique de tendre vers l'adoption du type de la manufacture comprenant une centaine d'ouvriers et cette remarque trouve un appui dans le tableau donnant le nombre moyen d'ouvriers par établissement en France.

Dans la porcelaine

1896	1901	1906	1921	1926
95	132	150	101	108

Dans l'industrie en général

1896	1901	1906	1921	1926
6.3	6.9	7.1	8.8	9.6

Ce tableau donne une idée assez approchante de la situation de la porcelaine dans la Haute-Vienne puisque ce département occupe une place de beaucoup prépondérante comme nous allons le voir maintenant.

Section III. — Autre centre de fabrication en dehors de la Haute-Vienne : Le Berry .

Lorsque les premiers essais de porcelaine dure eurent lieu à Sèvres et dans le Limousin, le Bourbonnais et le Berry possédaient déjà des faïenceries prospères. Sous le Consulat, les céramistes berrichons et bourbonnais recherchèrent dans leur sol du kaolin et quoique ce dernier fut de qualité médiocre, des usines s'élevèrent à cause de la présence de forêts étendues dans les débuts puis par la présence des voies fluviales qui permettaient d'amener économiquement le charbon de Commentry et de Lavaveix. On enregistre une progression en 1886, qui coïncide avec un fléchissement à Limoges par suite des grèves de 1882 et 83, et le mouvement de localisation qui s'est dessiné en faveur de Limoges. Le Berry et le Bourbonnais (y compris la Creuse¹), possédaient alors treize fabriques occupant deux mille ouvriers, et en comptaient trente trois avec plus de trois mille ouvriers en 1899. Le département du Cher tenait le premier rang avec Vierzon, Mehun-sur-Yèvre, Foecy; on comptait en 1904, vingt quatre fabriques employant deux mille quatre cents ouvriers. L'Indre avec Ville-Dieu, occupait quatre cents ouvriers. En Creuse, à Bourganeuf, on comptait une centaine d'ouvriers ainsi

1. Office du Travail 1899.

qu'à Lurcy-Lévy dans l'Allier. Les kaolins provenaient de la forêt des Colettes, d'Echassières (canton de Gannat) et de Beauvoir. La valeur de la production pour la totalité des centres énumérés, atteignait au début du ^{xx}^e siècle une somme de sept millions presque entièrement destinée aux marchés extérieurs.

Voici d'ailleurs les résultats donnés par les recensements de 1896, 1901, 1906, 1921 et 1926.

*Importance de l'industrie de la porcelaine
(fabrication, décoration, préparation de la pâte).*

*Total des personnes
occupées*

*Principaux départements producteurs
avec nombre de personnes occupées*

		<i>Hte-Vienne</i>	<i>Cher</i>	<i>Indre</i>	<i>Seine</i>	<i>Rhone S.-et-O. Loir-Cher Nord</i>
		—	—	—	—	—
1896 ...	10.700					
1901 ...	12.900	6.000	2.400			
1906 ...	13.000	6.300	2.400	400		
1921 ...	9.870	5.500	2.000	400	600	500
1926 ...	11.880	6.400	3.000	500	500	500

L'avance de la fabrication limousine (dix sept millions), reste donc considérable et les raisons de cette prépondérance restent les suivantes : peut-être le Berry et le Bourbonnais paraissent bénéficier d'avantages géographiques ayant une position plus centrale que Limoges, ont des canaux et des rivières navigables dont celle-ci est privée, mais Limoges était entourée de forêts considérables, établie dans une contrée fertile, la main d'œuvre et le bois y étaient à meilleur compte et les kaolins étaient plus proches. Toutefois, la plupart des fabriques limousines avaient été créées par des associations d'ouvriers avec le fruit de leurs épargnes, tandis que les fabriques du Berry ont été exploi-

tées par de riches capitalistes. Ce qui apparaît, c'est que la prépondérance limousine est due à l'avance initiale que lui a valu l'heureuse circonstance de la possession des premiers et des plus beaux gisements kaoliniques de France. L'agglomération industrielle a pu y prendre plutôt ses assises en même temps que l'éducation artistique professionnelle se montrait plus précoce. Aussi le Limousin fut de suite le plus important des centres pour la fabrication de la porcelaine dure. Il n'a même jamais cessé de l'être. Des trois autres centres, le Berry, le Bourbonnais, le Nivernais, aucun d'eux n'a rivalisé avec Limoges. Actuellement, en 1931, les deux principaux centres qui produisent les porcelaines fines sont : 1° La Haute-Vienne (Limoges et ses environs, 42 usines 10.700 ouvriers), 2° le Berry (Vierzon-Ville, Village, Forges, Foecy, Mehun-sur-Yèvre, 30 usines, 4.100 ouvriers). Les autres centres comprennent en tout 3.300 ouvriers, les porcelaines pour poupées et bébés se fabriquent surtout à Montreuil-sous-Bois et à Boulogne-sur-mer.

Terminons en donnant une vue d'ensemble de la porcelaine française avant la crise mondiale. En 1929, la production annuelle de la porcelaine (électro-technique comprise) pouvait être évaluée à 250.000 mètres cubes, le nombre d'ouvriers à 25.000, les exportations s'élevant à 6.700 tonnes, d'une valeur de 92 millions, et les importations à 2.700 tonnes, d'une valeur de 40 millions. Si nous voulons comparer ces chiffres globaux de la production avec d'autres relatifs à des branches voisines de la céramique, nous voyons que l'industrie de la brique, tuiles et carreaux, occupe 40.000 travailleurs, que la faïence fine dont la production dépasse 50.000 tonnes pour la vaisselle et les services de toilette et 30.000 pour les carreaux de

revêtement, occupe environ 20.000 ouvriers, que le grès cérame dont la production en tuyaux est de 90.000 tonnes, celle des carreaux et appareils sanitaires, occupe 20.000 ouvriers également et qu'enfin, les produits réfractaires occupent 15.000 ouvriers.

Ainsi, en moins d'un siècle et demi l'industrie de la porcelaine jouait un rôle capital au point de vue de notre expansion économique. L'exportation servait à améliorer la balance économique de nos échanges internationaux et à diffuser à l'étranger des produits d'une qualité recherchée et d'un caractère artistique bien français. Cependant des esprits avertis sentaient le danger de la concurrence étrangère, des symptômes inquiétants se manifestaient en effet dès l'après-guerre, nous en venons à leur étude.

Dans les deux chapitres qui vont suivre sur les difficultés de lutter depuis l'après-guerre et surtout depuis 1930 avec la concurrence étrangère nous aurons maintes fois à nous appuyer sur les chiffres d'exportation et d'importation pour la porcelaine. Aussi nous jugeons utile de publier ces deux tableaux dans lesquels nous puiserons les chiffres au cours de notre développement.

Tableau des exportations françaises (commerce spécial) de porcelaine

Catégories	Destinataires	1931 (10 mois)		1930		1929		1928		1927		1926		1913			
		Poids Q. M.	Valeur 1.000 fr.	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur		
Blanche (chiffres bruts)	{ Grande-Bretagne Belgique, Luxembourg Etats-unis Algérie..... Espagne Autres pays	1.316		2.368		3.518		3.173		3.713		3.716		16.383			
				384		378		447				384		603			
		158		7.553		7.586		7.178				6.095		4.477			
		4.574		6.081		6.730		6.620				4.489					
		270		640		744		1.076				1.518		2.144			
				5.379		7.925		7.376						3.432			
		9.033	7.068	22.405	25.068	26.181	28.388			25.870	28.975	23.790	24.981	25.572	17.902	50.494	5.301
Décortée (chiffres bruts)	{ Grande-Bretagne Belgique, Luxembourg Suisse Espagne Etats-Unis Canada Autres pays	2.358		4.783		14.214		10.869		3.596		3.346		5.651			
		2.095		4.551		5.860		5.860		6.173		5.816		6.849			
		1.008		1.836		2.120		1.992		1.992		1.552		2.430			
				1.376		2.038		2.038		2.306		2.091		3.102			
		1.974		1.890		3.689		3.689		3.852		13.899		9.644			
		2.621		4.517		793		2.298		6.929		4.552		23.946			
				12.454		11.819				9.811				1.170			
		18.502	24.454	31.407	47.404	40.533	63.248	37.301	55.711	44.659	70.431	44.029	62.264	58.242	16.920		
De Laboratoire		62	97	88	201	82	107										
Statuettes		107	146	73	229	160	381										
Parian et biscuits		5	6	20	120	62	88										
Totaux par année		3.300 t.	38 m.	5.400 t.	73 m.	6.700 t.	92 m.	6.300 t.	85 m.	6.850 t.	95 m.	6.950 t.	80 m.	10.900 t.	22 m.		

Tableau des importations en France (commerce spécial) de porcelaine

Catégories	Provenance	1931 (10 mois)		1930		1929		1928		1927		1926		1913	
		Poids Q. M.	Valeur 1.000 fr.	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur	Poids	Valeur
Blanche (chiffres bruts)	Allemagne.....			3.017		1.433		1.461		847		808		5.309	
	Belgique, Luxembourg			202		106		106							
	Tchécoslovaquie			194		1.543		1.543		3.947		2.957			
	Autres pays	3.316	1.656					172							
				3.515	1.825	2.340	1.433	3.282	1.387	5.016	1.861	3.972	1.729	5.928 705	
Décorée (chiffres nets)	Allemagne.....			12.605		7.680		7.592		2.657		1.728		19.846	
	Tchécoslovaquie			10.669		7.710		7.182		4.812		4.817			
	Chine					234		241		292		337		730	
	Japon			9.030		5.147		3.503		2.998		6.139		1.189	
	Autres pays					781		549							
		34.669	39.092	33.293	42.232	21.552	33.205	19.067	27.288	11.346	20.185	14.029	30.443	26.692 11.344	
Décorée et d'épaisseur renforcée	Allemagne.....					184		197		138					
	Belgique, Luxembourg							10							
	Tchécoslovaquie			277		1		46		137					
	Japon			250		2		8							
	Autres pays					12		13							
Services à thé et café	Allemagne.....														
	Japon														
	Tchécoslovaquie														
		454	430	782	1.166	199	330	274	355	282	381				
		1.673	1.667	1.605	1.485	1.084	912								
De Laboratoire															
	Statnettes														
	Panien ou biscuits.....														
										</					

CHAPITRE II

DIFFICULTES DE LUTTER AVEC LA CONCURRENCE ETRANGERE DEPUIS L'APRES-GUERRE

Section I. — Situation sur le marché extérieur.

Ces difficultés se révèlent par le fait que la production française de porcelaine n'a cessé de baisser depuis 1913 jusqu'à la fin de la période que nous examinons actuellement, c'est-à-dire à la veille de la crise début 1930. En effet, l'on peut admettre que la consommation intérieure de la France pour la porcelaine a été peu variable dans les années d'après-guerre et voisine de sept tonnes. Notre excédent d'exportation sur les importations a toujours été en décroissant de 7700 tonnes en 1913 à 5000 T. en 1926 et 1927, et 4000 T. en 1928 et 29. En ne considérant que l'exportation en valeur absolue, si les quantités exportées en 1926, 27, 28 et 29 oscillent entre 6500 et 7000 T. le marché intérieur national est de moins en moins alimenté par les fabriques françaises puisque les importations augmentent.

L'excédent des exportations de porcelaine est beaucoup plus faible qu'avant-guerre alors que l'excédent d'exportations d'objets fabriqués français est deux fois plus important que celui d'avant-guerre. Cela montre que la décadence de l'industrie porcelainière eut été beaucoup plus rapide si la

porcelaine n'avait bénéficié des mêmes circonstances favorables à l'exportation et communes à toutes les industries françaises.

Enfin, même dans cette période d'après-guerre où les exportations à l'étranger sont en valeur absolue assez soutenues, on enregistre des chutes inquiétantes sur certains marchés par suite de la concurrence tchèque, allemande et japonaise. Reprenons successivement ces trois points.

a) Recul des exportations par rapport à 1913.

Jetons un regard sur le tableau suivant :

*Mouvement de la porcelaine (commerce spécial)
exprimé en Tonnes et Millions.*

	<i>Exportations</i>		<i>Importations</i>		<i>Différence entre import. et export.</i>		
	<i>T.</i>	<i>M.</i>	<i>T.</i>	<i>M.</i>	<i>T.</i>	<i>M.</i>	<i>Fr. or</i>
1913	10.900	22	3.200	12	7.700	10	10
1926	6.950	80	1.800	32	5.150	48	9,6
1927	6.850	95	1.700	22	5.150	73	14
1928	6.300	85	2.400	33	3.900	52	10
1929	6.700	92	2.700	40	4.000	52	10

Nous constatons que l'industrie de la porcelaine avant-guerre était surtout une industrie d'exportation puisqu'elle alimentait le marché national et avait un excédent des exportations sur les importations de 7700 tonnes. Après-guerre, la consommation du marché intérieur n'ayant pas ou très peu changé, car il n'y a pas eu de modifications importantes dans les habitudes et la mode, cette industrie ralentissait et n'avait plus qu'un excédent d'exportation sur les importations de 5000 T. en 1926 et 27, et 4000 en 1928 et 29. On pourra objecter que si cette diminution est sensible

au point de vue spécifique, l'excédent des exportations sur les importations restait toujours voisin en valeur pendant ces dites quatre années du chiffre de 1913, soit 10 millions francs or. Cela tient à ce que nous vendions des articles plus soignés et partant plus chers, la tonne de porcelaine française qui en 1913 valait 10.000 francs s'établissait aux environs de 14.000 frs. de 1926 à 1929, alors que les importations au contraire étaient des articles plus ordinaires et meilleur marché, la tonne de porcelaine étrangère qui en 1913 valait 18.500 frs. variait entre 13 et 14.000 frs. de 1928 à 1929.

b) Recul des exportations comparativement à l'exportation des objets fabriqués français :

Mouvement des objets abriqués.

<i>Exportations</i>		<i>Importations</i>		<i>Différence entre import. et export.</i>		
<i>Tonnes</i>	<i>Millions.</i>	<i>Tonnes</i>	<i>Mill.</i>	<i>Tonnes</i>	<i>Mill.</i>	<i>Fr. or</i>
1913	2.313.827	4.130	1.547.719	1.658	766.108	2.472 2.472
1929	5.360.102	31.493	2.118.439	9.928	3.241.663	21.564 4.310

On voit, d'après ce tableau, que les excédents des exportations sur les importations pour les objets fabriqués ont considérablement augmenté depuis la guerre. Ils ont presque doublé en valeur et triplé en poids. Or notre industrie française porcelainière n'a pas suivi le mouvement, bien au contraire elle accuse une régression quantitative de près de 50 % pour l'excédent des exportations sur les importations de 1929 par rapport à 1913. De même si nous comparons les pourcentages pour les grandes catégories de marchandises :

	<i>Importations</i>		<i>Exportations</i>	
	1913	1924-27	1913	1924-27
Denrées alimentaires	21,6 %	26,2 %	12,2 %	9,8 %
Matières premières	58,7 %	62,9 %	27,8 %	30,4 %
Objets fabriqués	19,7 %	10,9 %	60,8 %	59,6 %

nous voyons que les exportations d'objets fabriqués n'ont guère varié, par contre les importations ont vu leur pourcentage réduit de près de la moitié passant de 19,7 % en 1913 à 10,9 %. Notre industrie s'est donc taillé une large part dans l'approvisionnement intérieur du pays. C'est tout le contraire qui se passe pour l'industrie porcelainière.

La raison de cette régression vient de ce que après-guerre des pays nouveaux, tels la Tchéco-Slovaquie, ont profité de gisements excellents de kaolin et construit des usines modernes; d'autres pays se sont perfectionnés, tels l'Allemagne, le Japon, les Etats-Unis. Il faut donc remarquer que si notre exportation de porcelaine avant la crise a montré des signes de ralentissement alors que notre exportation de produits manufacturés était florissante, l'exportation de la porcelaine française pendant cette période aurait montré des signes de ralentissement plus grands s'il n'y avait eu l'essor donné aux exportations par la réforme monétaire de juin 1928, stabilisant notre franc assez bas par rapport au dollar.

c) Recul considérable sur certains marchés.

Si nous entrons dans le détail de l'exportation et faisons une discrimination, nous voyons que l'industrie française a surtout souffert vis-à-vis des marchés américain, canadien

espagnol, belge et luxembourgeois. Ainsi voici le tableau des importations de la porcelaine de table aux Etats-Unis :

	1927		1929	
	<i>douzaines</i>	<i>dollars</i>	<i>douzaines</i>	<i>dollars</i>
France	453.508	1.216.167	333.766	738.907
Allemagne ..	2.927.401	3.548.641	2.487.364	3.079.486
Japon	4.973.048	3.662.178	5.884.900	3.658.485

Nous voyons que la France se défend mal sur le marché américain vis-à-vis de ses concurrents, l'Allemagne et le Japon. Nous citerons les déclarations d'un fabricant de Limoges qui en mai 1929 exprimait déjà ses craintes au sujet des exportations de la porcelaine. Quoique la porcelaine de Limoges ait fait l'objet d'un commerce mondial en Europe, aux Etats-Unis et dans les républiques sud-américaines, depuis plusieurs années diverses causes concourent à produire le même effet : diminution sensible de nos exportations. La Grande-Bretagne débouché important alors que la porcelaine y entraît en franchise est devenue depuis l'établissement de droits protecteurs un marché sans intérêt, l'Espagne, l'Italie, la Suisse, ont vu s'établir dans le pays des fabriques de porcelaine dure, la Suisse vient d'élever son tarif, et l'Espagne nous menace de droits prohibitifs. La Russie est et sera pour longtemps hors de cause, mais l'Allemagne et l'Autriche qui étaient avant-guerre des marchés intéressants pour la vente des jolis services ne se sont pas rouverts. La fabrication de Maesricht et la concurrence allemande ont fermé les portes de la Hollande, de ses colonies et des pays avoisinants. Seule la Belgique a maintenu son chiffre d'affaires avec Limoges, mais là encore on peut craindre que les Tchèques et les Alle-

mands ne regagnent le terrain perdu depuis 1914. A l'exception du Canada, les Dominions de l'Angleterre sont loin de progresser dans leurs transactions avec Limoges.

Quant aux Etats-Unis qui absorbaient 70 % de nos exportations, on constate que nos ventes de 1928 sont en décroissance de 38 % sur celles de 1927. La production de la céramique américaine a p'us que quadruplé depuis 1913. Disons à ce sujet que la porcelaine à Syracuse et à Trenton supplante pratiquement tous les services de porcelaine française dans les hôtels les plus réputés. Les fabriques de Newcastle, de Beaverfalls, de Zanesville (Ohio) ont progressé mais leur essor est ralenti par les frais excessifs de main-d'œuvre. La production américaine nous a donc évincé du marché pour certains articles, la concurrence allemande, tchèque et japonaise y est plus intense et de plus on parle d'un rehaussement du tarif douanier. Un autre fait se produit actuellement aux Etats-Unis. Peut-être la France a-t-elle bien fait de diminuer ses prix, la différence était trop grande avec la concurrence étrangère. Il y a quelques années, un service de 100 pièces de porcelaine de Limoges se vendait entre 100 et 120 dollars alors que les Allemands et les Tchèques offraient pour 60 des articles similaires. Cependant nous sommes tombés dans un autre écueil, les prix abaissés aux extrêmes limites ne laissent plus de bénéfice et la porcelaine de Limoges, au même prix que la porcelaine allemande, n'intéresse plus l'acheteur américain. Autrefois on payait volontiers un service de table 50% plus cher pour la marque, aujourd'hui le nivellement des prix a ruiné dans l'esprit des acheteurs la notion que la porcelaine de Limoges était supérieure.

Section II. — Situation sur le marché intérieur.

a) **Importations croissantes.** — Si nous nous reportons au tableau de la page 24 nous voyons que si les importations augmentent ce n'est pas parce que nous négligeons le marché national intérieur en vue de réserver notre production pour l'exportation, puisque nos exportations restent stationnaires. L'unique raison vient de ce que nous avons autant de mal à nous défendre contre la concurrence étrangère sur notre propre marché que sur le marché extérieur.

Si nous entrons dans le détail, nous voyons que les porcelaines importées se composent surtout de porcelaines richement décorées et notamment de services de table et de cabarets en porcelaine fine. Les pays de provenance sont l'Allemagne, l'Autriche et surtout la Tchéco-Slovaquie et le Japon, comme le témoigne le tableau suivant :

*Importations de porcelaine en France
(porcelaine décorée, service de table et café).*

	1927		1928		1929
	Q. M. mille fr.		Q. M. mille fr.		Q. M. mille fr.
Tchécoslovaquie	4.812		7.182		8.152
Allemagne	2.657		7.592		7.950
Chine	292		241		234
Japon	2.998		3.503		5.496
Total	11.346	20.185	19.067	27.238	22.636
					34.117

Les chiffres de 1927 représentent les importations avant l'application des traités de commerce tchèque et allemand. Ceux-ci n'ont donc pas été suffisants pour nous protéger. Les importations en France marquent pour l'année 1929 par rapport à 1927 une augmentation de 70 % pour la Tchéco, 200 % pour l'Allemagne et 90 % pour le Japon.

D'autre part, on serait mal fondé à prétendre que ces importations excessives et dangereuses résultent de nos trop faibles tarifs douaniers comme nous allons le voir :

b) Signification d'autant plus importante de cette situation que les droits de douane actuels sont supérieurs à ceux d'avant-guerre et sont parmi les plus protectionnistes.

Les importations augmentent et gênent considérablement les producteurs français. Cela montre que l'industrie française porcelainière prend du retard sur l'industrie étrangère, retard d'autant plus flagrant que les droits de douane sont plus élevés que ceux d'avant-guerre. Ainsi même une augmentation de ceux-ci n'a pas été suffisante pour assurer la protection.

Les droits de douane appliqués aux porcelaines étrangères les plus favorisées étaient en 1914 les suivants :

Art. 347. — Tarif minimum aux 100 kgr. :

Porcelaine blanche : 10 fr., décorée : 20 fr.;

D'épaisseur renforcée : 15 fr., parian et biscuit : 25 fr.

Le tarif a été fortement relevé sur la demande des fabricants français à l'occasion du dernier traité de commerce avec l'Allemagne. Il est aujourd'hui.

Art. 347. — Tarif minimum aux 100 kgr. :

Porcelaine blanche : 100 fr., décorée : 300 fr.;

Décorée et renforcée : 250 fr., parian et biscuit : 18 %;

Statuettes : 20 %.

Une légère atténuation a été obtenue, il est vrai, pour les services à thé et à café à décors très simples qui intéressent spécialement l'industrie tchécoslovaque.

Art. 347 B :

Porcelaine (services à thé et à café avec filet simple et unicolore autre que doré) : 260 francs;

Services à thé et à café avec filet simple doré, en double filet couleur : 280 fr.

Services à thé et à café avec tout autre dessin : 300 fr.

Ainsi on voit que la taxe de la porcelaine blanche est dix fois plus élevée aujourd'hui qu'avant-guerre, celle de la porcelaine décorée quinze fois plus forte, celle de la porcelaine décorée et d'épaisseur renforcée, seize fois et demie environ. Pour les statuettes et la porcelaine de laboratoire dont la protection était véritablement nulle antérieurement les fabricants ont obtenu le taux de 20 %. Cela n'a pas empêché que depuis l'établissement de ces tarifs en 1927 les importations soient toujours allées en croissant.

Par ailleurs, ainsi que nous pouvons le constater par le tableau ci-contre, nos droits de douane pour les porcelaines sont parmi les plus protectionnistes.

Droits de douane français, tarif minimum : Porcelaine blanche : 100 fr., décorée : 300 fr. Décorée épaisseur renforcée : 250 fr., parian biscuit, 18 %. Statuettes : 20 %.

Droits de douane allemands, applicables aux produits : céramiques français (accord commercial franco-allemand du 17 août 1927 et loi allemande 22 décembre 1929). Porcelaine blanche : 20 reichsmark (120 fr.); porcelaine décorée : 45 reichsmark (270 fr.).

Droits de douane belges, Luxembourg : Porcelaine blanche : 150 belga (105 fr.); porcelaine couleur décorée : 200 belga (140 fr.). Décorée plusieurs couleurs : 250 belga (175 fr.).

Droits de douane espagnols (décrets royaux, janvier 24) : Porcelaine blanche : 60 pesetas (129 fr.); porcelaine décorée : 75 pesetas (161 fr.).

Droits de douane italiens (décrets loi royale, juin 1921) :

Porcelaine blanche : 52,5 lires-or (68 fr.); porcelaine décorée : 67,5 lires-or (87 fr.).

Droits de douane Etats-Unis : Porcelaine blanche : 60 % *ad valorem*; porcelaine décorée : 70 % *ad valorem*, plus une surtaxe de 10 cents par douzaines d'articles.

La situation tant sur le marché extérieur que sur le marché intérieur était donc critique à la veille de la crise mondiale, nous allons maintenant voir comment celle-ci va aggraver les difficultés.

CHAPITRE III

AGGRAVATION DE CES DIFFICULTÉS PAR SUITE DE LA CRISE MONDIALE, DÉBUT 1930

Nous avons montré dans le chapitre précédent comment la production française de la porcelaine subissait un ralentissement important depuis l'après-guerre (augmentation des importations vis-à-vis d'une exportation à peine stationnaire) ralentissement d'autant plus inquiétant que, dans cette même période, les importations d'objets fabriqués en général diminuaient de moitié par rapport à 1913.

A partir de 1930, les causes qui déjà provoquaient ce ralentissement ont continué à agir et à celles-ci se sont ajoutées celles venant de la crise mondiale qui agissaient sur l'économie des objets manufacturés en général. L'action conjointe de ces deux causes a provoqué un effondrement complet de la production française porcelainière ainsi que le témoigne le tableau suivant :

*Mouvement de la porcelaine (commerce spécial)
exprimé en Tonnes et Millions.*

	Importations		Exportations		Différence entre import. et export.	
	T.	M.	T.	M.	T.	M.
1913	3.200	12	10.900	22	+ 7.700	+ 10
1926	1.800	32	6.950	80	+ 5.150	+ 48
1927	1.700	22	6.850	95	+ 5.150	+ 73
1928	2.400	33	6.300	85	+ 3.900	+ 52
1929	2.700	40	6.700	92	+ 4.000	+ 52
1930	4.100	51	5.400	73	+ 1.300	+ 22
1931	5.000	55	3.300	38	— 1.700	— 17

Ainsi la situation est complètement renversée, alors qu'avant-guerre l'industrie porcelainière était une industrie largement exportatrice (excédent d'importations sur exportations 7.700 tonnes). En 1931 les importations l'ont emporté de 1.700 tonnes.

Ainsi que nous le disions, il ne faudrait pas voir dans la chute rapide en 1930 le fait exclusif de la crise mondiale (passage de l'excédent d'exp. 4000 tonnes en 1928 et 1929 à 1.300 tonnes, en 1930). La crise pour les objets manufacturés en général n'a pas provoqué un tel effondrement ainsi que nous le voyons par le tableau suivant :

Mouvement des objets fabriqués (commerce spécial).

	Importations		Exportations		Différence entre import. et export.		
	T.	M.	T.	M.	T.	M.	Fr. or
1913	1.547.719	1.658	2.313.827	4.130	766.108	2.472	2.472
1929	2.118.439	9.929	5.360.102	31.493	3.241.663	21.564	4.310
1930	2.341.601	11.230	4.805.290	26.957	2.463.689	15.726	3.145

On constate dans l'excédent des importations sur les exportations une diminution pour l'année 1930 par rapport à 1929 de :

<i>Objets manufacturés</i>	<i>Porcelaine</i>
Pour les prix de 27 %.....	58 %
Pour les quantités de 24 %.....	67 %

Pour l'année 1931 nous comparerons les dix premiers mois :

Mouvement des objets manufacturés (10 premiers mois).

	Importations		Exportations		Différence entre import. et export.	
	T.	M.	T.	M.	T.	M.
1930	1.959.000	9.528	4.146.434	22.794	2.187.434	13.266
1931	1.710.510	7.729	3.376.464	16.296	1.665.954	8.567

On constate pour l'excédent des exportations et des importations une diminution pour l'année 1931 par rapport à 1930, de 35,4 % pour les prix et de 24 % pour les quantités. Ce fléchissement pour le commerce des objets manufacturés est infiniment moins grand que celui constaté pour les années correspondantes dans l'industrie de la porcelaine.

La production française porcelainière a forcément diminué d'une façon considérable. A Limoges le nombre de fournées n'a été que de 953 pendant le premier semestre de 1931 contre 1275 pendant la même période de 1930, soit 25 % de moins. On constatait déjà une réduction de 10 % pour l'année 1930 par rapport à 1929.

Il y a eu un fléchissement accentué des expéditions. Le poids des porcelaines sorties de Limoges par chemin de fer du 1^{er} janvier au 30 juin 1931 est de 3.315 tonnes contre 4291 pendant la période correspondante de 1930, soit une diminution de 22,7 %. On constatait la même diminution de 22 % déjà pour 1930 par rapport à 1929. On remarquera en passant que si pour l'année 1929 il n'y a pas de concordance entre les pourcentages présentant la diminution des fournées et la diminution du tonnage des expéditions cela provient du stock constitué dans cette année.

L'activité des usines est devenue irrégulière. En août 1931, à Limoges, une usine sur dix travaille normalement et à Vierzon une sur cinq. Dans les autres la durée de travail a été réduite à quatre ou cinq jours par semaine ou parfois quinze jours par mois. La Société Haviland et Cie de Limoges a fermé au début de l'année ainsi que les Etablissements Hache de Vierzon. Les ouvriers chômeurs permanents deviennent de plus en plus nombreux. Analysons successivement les effets de la crise pour l'exportation et pour l'importation.

Section I. — Situation sur le marché extérieur (Protectionnisme outrancier et sous-consommation).

Entreprenons la comparaison entre le mouvement des exportations pour les objets fabriqués et celui pour la porcelaine. Le tableau suivant peut se passer de commentaires.

Mouvement des exportations.

		<i>Objets fabriqués</i>	<i>Porcelaine</i>
		—	—
Réduction de 1930 par rapport à 1929 : Poids ...	10 %		19 %
—	Valeur ..	14 %	21 %
Réduction de 1931 par rapport à 1930 : Poids ...	19 %		39 %
—	Valeur ..	28 %	48 %

Au point de vue exportation des objets manufacturés, la France est une des nations qui n'est pas parmi les plus touchées puisque la réduction des exportations d'objets manufacturés de 1931 par rapport à 1930 s'élève en valeur à : 39 % pour les Etats-Unis, 36 % pour la Grande-Bretagne, 28 % pour la France, 26,5 % pour l'Italie, 25 % pour la Suisse, 20 % pour l'Allemagne, 17,5 % pour la Belgique. On ne peut donc pas dire que l'exportation française soit exclusivement victime du prix de revient particulièrement élevé ou du manque d'activité des industriels et commerçants français. Seulement on constate que dans la porcelaine cette réduction est presque double.

Le marché américain ayant été notre principal marché nous commencerons par l'étudier et voir les raisons de sa fermeture. En effet, les deux tiers de notre exportation étaient absorbés par les Etats-Unis et le Canada (45 % pour

les Etats-Unis, 22 % pour le Canada, 33 % pour les autres pays). Voici le tableau des exportations françaises aux Etats-Unis :

Tableau des exportations aux Etats-Unis (10 premiers mois).

	<i>Quantités en tonnes</i>			<i>Valeur millions</i>		
	1931	1930	1929	1931	1930	1929
Faïence et porcelaine ...	585	1.298	1.594	7	17,8	22,8
Produits finis				1.316	2.071	2.824

Nous sommes passés de 1930 à 1929 à une diminution de 19 % en poids et de 1931 par rapport à 1930, à une diminution de 54 %. Le marché américain a commencé à se dérober au moment de la crise économique octobre-novembre 1929. Il s'est encore amenuisé par le nouveau tarif douanier américain, dit tarif Hawley Smoot entré en vigueur le 17 juin 1930 et qui ajoutait un droit spécifique de 10 cents par douzaine de pièces. Il a eu pour résultat de faire baisser nos exportations dans ce pays de 76,1 /4 % de ce qu'elles étaient en 1929. L'Amérique n'accepte aucun accord particulier et notre situation ne pourra guère s'améliorer. D'ailleurs il ne faut pas songer à agir par représailles car la loi américaine a prévu le cas et a décidé que les produits des nations qui emploieraient de tels procédés seraient boycottés. Ce nouveau tarif de 10 cents se superposant aux droits de 70 % *ad valorem* et portant la base d'évaluation des prix de 650 à 750 a augmenté d'environ 12 % les droits tels qu'ils étaient précédemment.

Remarquons à ce sujet que l'Angleterre a réussi à obtenir un taux *ad valorem* de 55 % au lieu du taux de 70 % sous le prétexte que sa porcelaine contient une certaine propor-

tion de phosphates, ce qui élève son prix de revient. C'est une dérogation au principe de l'égalité de toutes les nations proclamé par les Etats-Unis. Comme les fabricants français ont un prix de revient supérieur au prix de revient allemand, tchécoslovaque et japonais, ils seraient fondés à réclamer eux aussi une mesure semblable. L'inégalité dans le traitement appliqué aux porcelaines de provenances française ou étrangère se révèle aussi au sujet de l'évaluation des prix. L'évaluation du « Home Market Price » à Limoges a comme base le guide publié et approuvé par le département du trésor américain, le 10 mai 1913. C'est sur cette liste (rate list) qu'est appliqué le coefficient 7,5. Aucune base semblable n'existe pour l'Allemagne, la Tchéco-Slovaquie et le Japon et il arrive que deux articles de même valeur marchande aux Etats-Unis supportent des droits de douane tout à fait différents et supérieurs lorsqu'ils proviennent de France au lieu d'Allemagne, du Japon et de la Tchéco-Slovaquie.

Toutefois cette petite différence dans le traitement douanier n'est pas suffisante pour expliquer la décadence de l'exportation française porcelainière aux Etats-Unis de beaucoup supérieure au ralentissement des exportations étrangères porcelainières aux Etats-Unis, comme nous allons le voir dans le tableau suivant. Nous remarquerons par ce tableau que les statistiques américaines d'importations pour l'année 1930 se ressentent naturellement de la mise en vigueur du tarif « Hawley Smoot » encore que les importateurs, en prévision des nouveaux droits, aient augmenté leurs achats au début de l'année.

Importation de porcelaine de table aux Etats-Unis.

	1927	1929	1930	1931 (9 mois)	Réd. 1931 par rapp. à 1930
France :					
Douz. d'art. ..	453.508	333.766	210.334		
Dollars.....	1.216.167	738.907	511.297	127.650	70 %
Allemagne :					
Douz. d'art. ..	2.927.401	2.487.364	1.516.467		
Dollars.....	3.548.641	3.079.486	2.149.007	816.673	50 %
Tchécoslovaquie :					
Douz. d'art. ..			239.178		
Dollars.....		755.746	352.771	174.456	34 %
Japon :					
Douz. d'art. ..	4.973.048	5.884.900	4.976.318		
Dollars.....	3.662.178	3.658.485	2.633.513	1.105.348	44 %
Angleterre :					
Douz. d'art. ..					
Dollars.....		939.421	763.969	224.792	60 %

Les envois de Limoges pendant le premier semestre de 1931 par rapport à 1930 sont tombés de 1.312.923 pièces à 281.000 et en valeur de: 228.233 dollars à 54.099, soit des réductions de 79 % en quantités et 76 % en valeur. Si l'on songe que le tarif s'applique aux importations des pays étrangers comme au nôtre, compte tenu de la petite remarque précédemment faite, et que néanmoins les premiers sont infiniment moinstouchés (aucune nation n'atteint la proportion de 70 %) il faut reconnaître que la faute n'est pas seulement imputable au tarif douanier américain.

Pour le Canada le fléchissement est non moins sensible.

Tableau des exportations au Canada.

	Quantités en T.			Valeur millions		
	1931	1930	1929	1931	1930	1929
Falence et porcelaine	488	836	822	4	6	4
Produits finis	277	400	497			

Plus spécialement pour la porcelaine, nos exportations pour le Canada qui, en 1929, s'élevaient à 168 tonnes pour le premier trimestre n'ont été que de 67 tonnes pour le premier trimestre de 1931, ce qui représente une diminution de 60 %.

Nous pourrions faire la même démonstration pour les autres pays où nous exportons, la baisse est de 40 % pour l'Espagne, la Grande-Bretagne, etc... Ici encore nous remarquons quelques inégalités de traitement : le Canada a consenti à l'industrie anglaise un tarif douanier préférentiel qui n'est pas sans porter un préjudice sérieux à l'industrie française. La porcelaine anglaise est admise en franchise dans ce pays alors que la porcelaine française y est taxée à 20 %. Il est curieux de voir dans le tableau précédent que l'exportation de la porcelaine accuse une diminution bien plus sensible que la diminution de l'exportation des produits finis.

En résumé, peut-être notre pays est plus touché dans les exportations de porcelaine aux Etats-Unis que les autres pays concurrents. Toutefois nous avons pu voir par le tableau comparatif des importations allemandes, tchécoslovaque, japonaise et française de la porcelaine aux Etats-Unis que des industries même bien placées de certaines nations arrivaient à être gênées par des barrières douanières outrancières. Le meilleur exemple est l'Italie qui protège son industrie, née pendant la guerre, d'une façon excessive; le résultat est que les Allemands eux-mêmes ont vu leur exportation en Italie diminuer de 36 % pour les services de table.

Voici comme pourcentage, les augmentations des droits de douane des autres pays ces temps derniers :

	<i>Porcelaine de table</i>	<i>décorée</i>
Mexique	30	44
Egypte	31	12
Portugal	32	»
Chili	31	26
Australie	44	40
Canada	48	22
Turquie	52	84

Outre ce protectionnisme outrancier qui gêne considérablement les échanges internationaux, il faut tenir compte d'un autre facteur, la sous-consommation actuelle qui joue certainement un rôle. Mais il ne faut pas en exagérer la portée puisque malgré la sous-consommation française, les importations étrangères n'ont cessé d'envahir la France comme nous allons le voir.

Section II. — Situation sur le marché intérieur

Dumping de la part de certains pays,
 Prix de vente non rémunérateurs,
 Constitution de stocks.

Comparons comme précédemment, à propos du marché extérieur, l'effet de la crise porcelainière avec le mouvement des objets finis.

Mouvement des importations

	<i>Objets fabriqués</i>	<i>Porcelaine</i>
1930 par rapport à 1919 :		
Poids	augmentation 10 %	augmentation 52 %
Valeur	— 13 %	— 27,5 %
1931 par rapport à 1930 :		
Poids	réduction 19 %	augmentation 25 %
Valeur	— 19 %	— 8 %

Ainsi, alors qu'il y a une réduction en 1931 dans l'importation des objets manufacturés étrangers, réduction de 19 %, on trouve moyen d'importer en France plus de porcelaine, augmentation d'un 1/4 en poids par rapport à l'année précédente. Si nous entrons dans le détail, nous retrouvons bien entendu les importateurs cités au chapitre II c'est-à-dire la Tchéco-Slovaquie, l'Allemagne et le Japon :

Importation de porcelaine en France

(Décorée services tables et café)

	1927		1928		1929		1930		1931 (10 mois)	
	T.	M.	T.	M.	T.	M.	T.	M.	T.	M.
Tchécoslovaquie	481		718		815		1.091			
Allemagne ...	265		759		795		1.352			
Chine	29		24		23					
Japon.....	300		350		549		947			
Totaux...	1.134	20	1.906	27	2.263	34	3.490	43,5	3.634	40

Les importations en France marqueraient pour l'année 1930 par rapport à 1929 une augmentation de 34 % pour la Tchéco-Slovaquie, 70 % pour l'Allemagne, et 72 % pour le Japon. L'Allemagne et le Japon sont en tête, ils ont continué en 1931 leur avance ainsi que le montre le tableau ci-dessous :

Importation en France

(commerce spécial dans les 10 premiers mois)

	Quantités en tonnes			Valeur millions		
	1931	1930	1929	1931	1930	1929
De la Tchecoslovaquie :						
Faïence et porcel. .	2.296	2.063	1.302	13,8	15	9,4
Objets finis.....				262	245	190
Du Japon :						
Faïence et porcel. .	1.368	773	472	14	9	7
Objets finis.....				178	225	219
D'Allemagne :						
Faïence et porcel. .	3.833	3.735	2.327	28,9	28,4	21,6
Objets finis.....				2.360	3.162	2.878

On remarque que le Japon, l'Allemagne, bien qu'ayant réduit leurs importations en France pour les objets finis en 1931 par suite de la sous-consommation, ont cependant augmenté leur chiffre d'importations pour la porcelaine.

Maintenant on remarque que les prix sont très avilis, ainsi la Tchéco augmente ses importations de faïence et de porcelaine de 10 % en 1931 par rapport à 1930 et néanmoins la valeur importée en France est inférieure à celle importée en 1930 de près de 10 %. Mêmes remarques pour le Japon et l'Allemagne. Or comme ces diminutions brusques de 1931 par rapport à 1930 de 18 % pour la porcelaine importée sont supérieures à la baisse générale des objets fabriqués importés qui n'est que de 7 % environ, il y a certainement là des procédés de dumping. Aussi la porcelaine française travaille actuellement à des prix non rémunérateurs, nous avons parlé de la baisse des prix pour la porcelaine à l'importation en 1931 par rapport à 1930 de 20 %. A l'exportation, nous avons été obligés de suivre le mouvement et de baisser en 1931 par rapport à 1930, de 15 % au moment où aucun élément du prix de revient dans la porcelaine n'a encore baissé.

Nous avons volontairement séparé l'étude de la situation porcelainière française en deux périodes : avant et depuis la crise, afin de bien faire ressortir que lorsque la conjoncture économique sera à nouveau favorable, que la crise mondiale sera terminée, l'industrie porcelainière française connaîtra toujours les difficultés éprouvées avant 1930 et qui n'ont été simplement qu'aggravées par la crise. Il faut donc rechercher en dehors des causes de la crise mondiale actuelle (surproduction) les causes profondes des difficultés de l'industrie porcelainière Limousine. Nous allons essayer de les classer.

CHAPITRE IV

DES CAUSES PROFONDES DE CES DIFFICULTES.

Pour rechercher les causes profondes, nous allons succinctement rappeler les principales étapes de la fabrication. Le kaolin, matière première de la porcelaine, est réduit en pâte molle que l'on calibre pour le façonnage des assiettes, plats, bols, etc... et en pâte plus liquide que l'on coule dans des moules en plâtre, pour obtenir des formes diverses, théières, saucières, anses, etc... Ces différents objets en pâte sont, une fois séchés, portés au globe (partie supérieure des fours) où le kaolin perd son eau combinée chimiquement à 900° environ. A la sortie du globe, ces pièces sont époussetées, puis émaillées, puis encazettées dans les étuis en matière réfractaire et cuites à 1400°. Après le défournement, les pièces sont triées et celles acceptables (après usure des grains s'il y a lieu) envoyées à la décoration. La majeure partie de celle-ci se fait par chromo-lithographie, la feuille de chromo est découpée, puis appliquée sur la pièce, les filets sont faits à la main, la pose de certains fonds au vaporisateur. Ces différents décors passent ensuite dans des fours tunnels à 800 ° autant de fois que la diversité des décors oblige. A la sortie, les pièces sont à nouveau triées, puis enveloppées.

Nous allons examiner le prix de revient de ces différentes

opérations, bien entendu il ne s'agit pas d'étudier le prix de revient en fonction de la production créée. Comme le choississage entre les qualités est très subjectif, il y aurait certainement des différences du simple au double entre les prix de revient de deux usines de Limoges selon que le choississage est plus ou moins rigoureux. Dans les usines qui tiennent au renom de leur marque, on classe dans le rebut des pièces qui ailleurs feraient du tout-venant. Souvent à la vente, l'acheteur ne sait guère apprécier la différence véritable. Certains défauts lui échappent : on peut être séduit par l'aspect général, par la forme, le décor et ne pas s'apercevoir que telle tasse est légèrement ovale, que l'anse est collée légèrement de travers, qu'il y a certaines petites taches noires de fer dans la pâte ou même un peu de fumé, qu'il y a un petit manque d'émail, etc.. Nous étudierons le prix de revient par rapport à la quantité de pâte travaillée, pour une bonne fabrication moyenne de blanc et un décor représentant la moyenne des décors vendue par Limoges après guerre. Voici dans le tableau suivant les proportions trouvées dans les différentes étapes :

Prix de revient (non compris frais généraux).

<i>Blanc</i>		<i>Décoration</i>	
Main-d'œuvre façonn. .	9,8 %	Or et couleurs	7 %
Mise au globe	2 %	Feuille chromo	30 %
Mise en couvercle	4 %	Applique chromo	20 %
Encazettage.....	2,4 %	Filets et façon	11,5 %
Enfournement, défournement, cuisson	14,9 %	Cuisson	20 %
		Choississage, pliage, grains	11,5 %
Total de main-d'œuvre .	33,1 %		
Majoration (déchets, casse)	29,3 %		100 %
Combustible cuisson....	17,2 %		
Pâte (compris M. D.) ..	7,5 %		
Moule (<i>id.</i>)	5,5 %		
Gazette et rondeaux (<i>id.</i>)	3,7 %		
Fournitures diverses ...	2,2 %		
Email	1,5 %		
	100 %		

D'autre part, en 1929, pour une très grande usine de Limoges, l'ensemble des marchandises décorées expédiées a donné un prix de revient du décor très sensiblement le même que le prix de revient du blanc (93 %). D'autre part on estime que les frais généraux comprenant les frais sociaux (divers droits sur les sociétés) les assurances (accidents, incendies), les contributions (foncières, patentes, bénéfices), les secours et allocations, les frais de bureaux, la maîtrise, les laboratoires et essais, l'entretien, le chauffage, l'électricité ne peuvent guère descendre au-dessous de 15 % du prix de revient total. Les frais commerciaux généraux s'élèvent à 3 %.

Ainsi donc, pour 4 % de matières premières (pâte et émail) sur lesquels bien entendu on pourrait réaliser 1/3 d'économie s'il n'y avait pas de transport, le combustible occupe une place 4 fois 1/2 plus élevée. Là, une économie de 33 % représentant le transport de la houille permettrait de réduire le prix de revient total de 6 %, puisque le combustible entre pour plus de 18 % dans le prix de revient total. Mais les gros postes viennent surtout de la main-d'œuvre 50 % et de la casse et du déchet, 15 %. Ces deux facteurs pourraient considérablement être réduits, non pas par une diminution des salaires mais par une proportion moins forte de main-d'œuvre par rapport à la quantité de pâte travaillée; cette réduction devrait s'obtenir : 1° par une concentration industrielle plus grande permettant l'emploi de machines perfectionnées, un bon aménagement d'ateliers, la construction de fours tunnels, qui abaisseraient les frais de manipulation, augmenteraient le rendement, et réduiraient la casse;

2° par une entente entre industriels qui agiraient sur le côté technique de la production à l'exemple des trusts.

Peut-être les salaires sont-ils plus élevés que ceux donnés par les pays étrangers, mais nous verrons qu'ils ne sont pas supérieurs, malgré l'organisation syndicale ouvrière très forte à Limoges, à ceux donnés dans les autres industries françaises prospères. Les charges fiscales sont également aussi lourdes pour cette industrie, que pour les autres. La suppression des assurances sociales pourrait abaisser le prix de revient de 2 % la proximité de la houille l'abaisserait de 6 %. Mais ceci n'est rien en comparaison des résultats qu'une concentration plus poussée et surtout une entente entre industriels pourraient obtenir d'abord par une spécialisation industrielle une standardisation, puis par un remaniement complet de l'installation des usines qui serait précédé pas des recherches communes. A ces causes qui intéressent le côté technique du prix de revient, il y a deux autres causes de la décadence de la fabrication limousine, toutes deux d'ailleurs seraient automatiquement corrigées par cette entente entre industriels dont nous venons de parler, l'originalité des créations est en effet bien faible et l'organisation de la vente commerciale presque inexistante. Examinons en détail chacun de ces points.

Section I. — Prix de revient élevé

a) **Eloignement des matières premières.** — L'industrie porcelainière française vit loin de ses bases. En effet, le charbon anglais ou le combustible rhénan ont remplacé le bois des forêts locales. Il faut alors payer maintenant un lourd tribut de frais de transport, accrus pour les expé-

ditions à l'étranger par l'éloignement des centres de fabrication des ports et des gares. En effet, dans la période 1928-29, la tonne de charbon valait 220 frs. rendue Limoges, qu'elle vienne du Nord ou d'Angleterre. Si elle venait du Nord, les frais de transport étaient de 72 frs, le charbon valant donc sur la mine 150 frs, les frais de transport s'élevaient à 50 %. La proportion est la même pour les kaolins. Autrefois les kaolins existaient en grande quantité dans l'arrondissement de St-Yrieix et aussi dans le territoire des communes de Sauviat, la Jonchère, Jumilhac-le-Grand (Dordogne), St-Julien-le-Pèlerin, Sadroc (Corrèze). Actuellement la majeure partie des kaolins vient des carrières Nord-Africaines (Djebel Debar) ou Bretonnes. En Bretagne les gisements en activité se répartissent en trois groupes, celui des Côtes-du-Nord des environs de Loudéac comprend les carrières de Landille et de Vaublanc, celui du Finistère dans les parages de Landerneau, le troisième groupe le plus récent et le plus important s'étend entre Lorient et Quimper. Le Feldspath abondait à Saint-Yrieix, Coussac-Bonneval, St-Vitte, Rancon, il est maintenant quelquefois originaire de Suède ou de Norvège; les argiles réfractaires et les plâtres sont amenés de loin aussi, autrefois on trouvait de bonnes terres réfractaires à Aix-sur-Vienne, Grossereix, Mandelèsse, St-Yrieix, La Jonchère.

Il est curieux de rapprocher cette situation de celle de l'industrie des faïenceries du Nord, les premières manufactures s'étaient établies à St-Amand, où les gisements de terres à faïence étaient abondants et où la proximité de la forêt de Raismes fournissait le combustible nécessaire. Lorsque le bois fut remplacé par la houille on aurait pu craindre la disparition de cette industrie, mais cette terre qui portait en abondance le premier combustible renfer-

mait dans son sous-sol, une quantité encore plus importante du second. La concession des mines d'Anzin fut une des toutes premières exploitées en France. En raison de la quantité importante de combustible nécessaire pour cette industrie, il était avantageux de le trouver sur place. Aussi, lorsque les gisements d'argile de la région furent épuisés, les fabricants préférèrent faire venir cette matière première d'assez loin pour se maintenir sur les lieux d'extraction de la houille. D'ailleurs l'obligation de faire venir l'argile était moins onéreuse par l'existence du canal de la Scarpe qui desservait les usines.

En résumé, Limoges est moins favorisée qu'autrefois sous le rapport de l'approvisionnement en matières premières. Toutefois, cette vérité tellement répétée n'a pas l'importance qu'on y attache généralement. Nous avons vu (*supra*) que cet éloignement ne grève le prix de revient total que de 6 % à 7 %.

b) Salaires supérieurs à ceux des autres pays concurrents.

— Rarifiée par la guerre et par suite de la prospérité des affaires en France depuis l'après-guerre, la main-d'œuvre se montre parfois exigeante et sa rémunération est d'autant plus onéreuse que les salaires entrent pour plus de 55 % dans le prix de revient. C'est justement le taux élevé des salaires aux Etats-Unis qui est le principal obstacle au développement rapide de cette industrie.

Salaires Etats-Unis 1928 :

	<i>Non spécialisé</i> <i>sal. hor. hebd.</i>		<i>Spécialisé</i> <i>sal. hor. hebd.</i>		<i>Femmes</i> <i>sal. hor. hebd.</i>	
	—		—		—	
Dollars.	0,494	24,86	0,658	31,71	0,398	17,14

c'est-à-dire qu'un ouvrier spécialisé gagne 15 frs l'heure, même en tenant compte du coût de la vie plus élevé, la différence entre les salaires reste grande. En 1930, le Japon est la nation du monde qui pratique les salaires les plus bas, l'Allemagne et la Tchéco-Slovaquie ont obtenu des réductions de salaires allant de 4 à 13 % car la vie avait diminué de 8 à 20 %. Même avant cette réduction il était de notoriété que l'ouvrier tchèque très sobre, ne buvant pas de vin, ne mangeant qu'une fois par jour de la viande, logé presque gratuitement dans des logements ouvriers, se contentait de salaires moitié moindres que les nôtres, tout en étant un ouvrier à grand rendement. D'ailleurs l'employeur se réservait le droit de réduire le salaire jusqu'à concurrence de 15 % lorsque le rendement normal n'était pas atteint. De plus les ouvriers peuvent encourir des amendes si les objets fabriqués sont défectueux. En principe les ouvriers travaillent quarante-huit heures par semaine, mais en fait ils travaillent souvent soixante heures. En France pour les salaires c'est tout le contraire qui se produisait, au lieu de réduction on enregistrait une hausse continue comme le montre le tableau suivant :

Salaire horaire pour une manufacture de Limoges :

	1914	1924	1925	1926	1927	1929
	—	—	—	—	—	—
Coefficient.....	1	5,75	5,75	6,68	7,57	8,10

Cependant les salaires à Limoges ne sont pas plus élevés que les salaires payés en France dans diverses industries, comme nous pouvons le voir par comparaison avec le tableau ci-après :

Salaires horaires pour l'industrie française.

	1914	1928	1929	1930
	—	—	—	—
Coefficient.....	1	7,60	8,32	8,91

Il ne faut donc pas incriminer la main-d'œuvre d'être trop élevée dans la porcelaine, les autres industries qui y ont recours dans une proportion voisine ne connaissent pas la crise qui sévit sur l'industrie porcelainière. Toutefois il importe de faire deux remarques à ce sujet : 1° le prix de revient de la porcelaine doit être plus onéreux que celui d'avant-guerre à technique égale. Avant-guerre la main-d'œuvre était loin d'entrer pour 55 % dans le prix de revient total. Si nous comparons le coefficient du salaire journalier en 1930 qui est de huit environ à l'indice des prix de détail plus faible que six, la puissance d'achat de l'ouvrier a beaucoup augmenté, il est mieux rétribué; 2° Il est évident qu'une réduction de 10 % sur les salaires abaisserait le prix de revient total de plus de 5 %. Les industries qui emploient le plus de main-d'œuvre par rapport au prix de revient sont les moins favorisées dans les circonstances économiques actuelles par suite des hauts salaires en France, mais la réduction de ceux-ci ne pourra être obtenue avant que le coût de la vie n'ait diminué. Or, l'adaptation des prix de détail aux prix de gros, demande souvent plusieurs trimestres.

c) Charges fiscales et sociales élevées. — Les conditions difficiles de l'industrie porcelainière française sont dues en grande partie aux charges excessives d'impôts. Lorsque les affaires étaient prospères et que les plus-values étaient considérables, le Parlement a voté des dépenses nouvelles au lieu d'apporter un soulagement aux impôts qui n'avaient

pourtant été établis en 1926 qu'à titre provisoire. Cependant ces charges frappent également toutes les industries et on ne peut attribuer à cette cause la raison des difficultés présentes de l'industrie porcelainière.

Le même raisonnement s'applique aux charges sociales, résultant de la mise en application de la loi sur les assurances sociales le 1^{er} juillet 1931, suivie d'une mise au point laborieuse. Au point de vue économique tout le monde admet que le moment où elles ont été appliquées est pour le moins inopportun. En effet elles ont restreint le pouvoir d'achat des assurés et augmenté les charges des producteurs. Puisque les salaires entrent pour 55 % dans le prix de revient et que la charge des employeurs est de 2 % le prix de revient a donc été encore augmenté de 2,20 %.

d) Défaut de concentration industrielle poussée (équipement et technique arriérés). — Nous arrivons à la cause primordiale de la décadence. Nous avons vu dans l'histoire des manufactures porcelainières aux ^{xix}e et ^{xx}e siècles, que si une localisation au profit de Limoges s'est réalisée, la concentration industrielle dans Limoges ne s'est faite que timidement. La plupart des manufactures sont anciennes et se prêtent inégalement à une production commode : en effet, alors que les usines du Berry étaient fondées par de gros capitalistes, les usines à Limoges créées par des associations ouvrières sont plus modestes, et étant plus anciennes, sont difficilement adaptables aux progrès du machinisme; l'outillage français est évidemment perfectionné, il arrive que l'industrie céramique étrangère se fournisse volontiers d'outillage mécanique en France, et en particulier à Limoges, mais cela ne prouve pas que les industriels français se décident toujours à remplacer rapide-

ment les machines anciennes, c'est une source de dépenses considérables qu'il est maintenant difficile d'envisager. Notons en passant la difficulté d'obtenir des ouvriers limousins, le rendement complet des machines. Les locaux modestes occupés par la plupart des usines, rendent les manipulations difficiles, et contribuent à cette proportion excessive de déchets et de casse rentrant pour près de 14% dans le prix de revient total. L'autre facteur de cette proportion résidant souvent, dans le manque de soins ou d'attention de l'ouvrier. Des transformations nécessaires mais onéreuses des applications de procédés modernes de fabrication pourraient être réalisées, si elles étaient l'œuvre de grosses fabriques mais sont généralement au-dessus des forces de petites ou moyennes. Une concentration industrielle pourrait réduire énormément le prix de revient. Supposons qu'une usine ait une dizaine de formes de services, l'usine qui se serait agglomérée deux ou trois usines voisines recevrait deux ou trois fois plus de commandes sur ces formes, elle pourrait alors obtenir une production en série, la main-d'œuvre par rapport à la quantité de pâte travaillée en serait considérablement réduite. Il faut s'être trouvé dans une manufacture pour vraiment se rendre compte du temps perdu par les ouvriers obligés de changer continuellement, et plusieurs fois dans la même journée d'espèce de travail (temps perdu pour la recherche des moules, le réglage des machines, etc.). Il en est de même pour les décors. On pourra objecter que plusieurs dizaines de formes et de décors donnent plus de choix à l'acheteur qu'une dizaine. Cela cependant ne pourrait aucunement nuire à la vente, car l'acheteur trouverait dans cette dizaine de formes celle de son goût aussi facilement qu'il la trouve actuellement. Les fabricants de Limoges sortent des

formes de services excessivement semblables les unes aux autres, et seule une différence de prix peut décider l'acheteur en faveur de l'une ou de l'autre. Les avantages de cette réduction de modèles par rapport aux commandes aurait des résultats pratiques, non seulement pour la réduction de la main-d'œuvre, mais pour l'économie de tout le matériel, en particulier des moules et des gazettes. Chaque usine ne serait pas obligée d'immobiliser des capitaux importants représentés par des milliers de moules et de gazettes de formes toutes différentes qui encombrant actuellement les usines. Enfin, cette concentration apportant un remède à la débauche actuelle de formes et de décors, aurait certainement pour résultat de pouvoir mieux étudier les formes à adopter, et pour les décors de s'adresser à des artistes renommés.

Enfin, le défaut de concentration industrielle a empêché la réunion de gros capitaux, qui auraient dans leurs usines institué des laboratoires se livrant à des essais, non pas seulement d'amélioration, mais de rénovation technique radicale. Voyons les progrès réalisés ces dernières années par la faïencerie avec l'emploi des fours tunnel. Ces mêmes fours qui sont employés en Allemagne et en Tchéco-Slovaquie pour la porcelaine, permettent des économies importantes de combustibles, de gazetterie et évitent en partie la casse. Des essais également auraient pu être effectués pour les compositions de pâte cuisant à moins haute température, comme celles allemande et japonaise.

e) Défaut d'entente entre industriels. — Restant toujours sur le terrain technique ces ententes représentent le stade postérieur à la concentration. Comme cette dernière est peu poussée, les ententes entre industriels de la porce-

laine n'existent pas. Nous parlerons de leurs procédés et de leurs avantages au chapitre suivant à propos des moyens préconisés pour remédier à cette situation alarmante.

**Section II. — A qualité égale,
l'originalité des créations est souvent absente.**

Limoges autrefois éclipsait ses concurrents par la perfection de sa fabrication. Actuellement les concurrents sont arrivés à une perfection aussi grande, et Limoges par contre, à la suite de l'abaissement des prix de vente, a eu une tendance à se relâcher dans la finition des objets. Il en est résulté que le prestige de la marque a considérablement diminué et cela d'autant plus vite que parallèlement le goût des créations était quelquefois douteux. Un effort a été tenté, mais il ne s'accomplit pas à Limoges comme on le prétend un travail de rénovation, les services tchèques et allemands restent plus imprévus comme formes et plus modernes comme décors : en un mot plus amusant. Un Chapelet, un Alluaud, un Delaherche, un Decœur savent faire rendre à la porcelaine des accents qui n'appartiennent à aucune autre matière, mais dès que l'industrie paraît, il y a un fossé entre ces recherches individuelles et la production courante. Cependant dans le service de table, on a pu remarquer ces temps derniers des modèles d'artistes comme Mme Suzanne Lalique, MM. Eugène Alluaud, Gillet, René Crevel, Jean Dufy, Robert Bonfils, Laboureur et Jouhaud, mais ces quelques exemples sont plutôt des exceptions et c'est devant l'impérieuse nécessité de rechercher du nouveau que certains fabricants ont enfin sorti des pâtes colorées et des décors sous émail ces dernières années.

Section III. — Organisation commerciale défectueuse.

En 1929, un administrateur de l'une des plus grosses usines de Limoges trouvait que l'une des principales causes de la décadence de Limoges venait de la mauvaise politique de vente des fabricants qui n'avaient pas su maintenir sur les marchés les prix d'une marchandise autrefois fort appréciée. Aiguillés vers les ventes à bas prix, les fabricants ont précipité la baisse par la concurrence acharnée qu'ils se sont faite entre eux. Peut-être les premiers fabricants qui ont pratiqué la baisse ont ramassé des ordres qui auraient été destinés aux autres et devant une baisse encore plus grande ont ainsi réalisé la moins mauvaise affaire. Mais c'était là profiter du présent en sacrifiant l'avenir. Nous avons vu d'autre part que, tenus par les bas prix, les fabricants ne livrèrent plus aussi soigné et à la même époque la porcelaine de Limoges était souvent délaissée à prix égal devant les porcelaines allemandes, japonaises et tchéco-slovaques : voilà le premier effet de l'absence d'entente patronale pour la vente. Mais en plus de cet affaïssement des prix, l'incapacité de se défendre sur les marchés extérieurs qui constitue le second effet, est aussi flagrante.

Nous avons vu que les exportations pour les Etats-Unis, même avant les tarifs protecteurs de juin 1930, ralentissaient d'une façon inquiétante. Nous allons voir pour cet exemple précis que la principale cause de cette mévente provient de la défectueuse organisation commerciale. Cette mauvaise organisation a provoqué chez les exportateurs français : 1° Un manque d'information sur les conditions du marché américain, sur les fluctuations de ses

désirs et par suite a empêché les producteurs français de livrer des marchandises susceptibles de plaire à ce marché au goût changeant, manque d'informations qui a laissé croire aux producteurs français trop confiants que le succès de leurs produits serait indéfini et semblable à la vogue dont ils jouissaient il y a quelques décades, manque d'informations enfin sur les répercussions néfastes qu'avait le peu d'exactitude des livraisons. — 2^o Cette mauvaise organisation a entraîné un manque de représentation ou une mauvaise représentation. L'importance capitale pour un commerce d'exportation est que ce commerce soit bien représenté à l'étranger et que la maison qui représente le produit exporté soit bien convaincue de la qualité des marchandises, en connaisse la supériorité et en pousse la vente. Aux Etats-Unis, on remarque que les producteurs anglais sont toujours représentés par les Anglais; les producteurs allemands par des Allemands et les japonais, souvent par des Japonais : on défend évidemment mieux les produits de la mère-patrie. Or les producteurs français sont tous représentés aux Etats-Unis par des maisons de gros ou des importateurs qui sont généralement germanophiles. Pour corroborer cette remarque les deux industries françaises de la soierie et de la parfumerie qui luttent efficacement là-bas contre la concurrence étrangère sont représentées par des Français ou par des Américains francophiles.

Il y a en effet de nombreux inconvénients pour les producteurs français à conserver leur organisation commerciale actuelle, c'est-à-dire à traiter avec des commissionnaires ou des importateurs à New-York ou à Paris (méthode indirecte). En effet ces importateurs traitent concurrence avec les Français, avec l'Allemagne, la Tchéco-

Slovaquie. Dans les magasins les produits français sont perdus dans la masse. En outre cet importateur revend à un grossiste régional qui, lui, aura encore une masse d'objets plus hétéroclites et prélèvera un pourcentage supplémentaire. D'autres affaires se traitent également lorsque l'acheteur américain vient en France : c'est encore un système déplorable car, en plus que le nombre d'acheteurs qui viennent en France est infime, le plus souvent cet acheteur vient pour acquérir uniquement des nouveautés ou des occasions. Pour les nouveautés, il n'en achète que peu et n'hésite pas à les faire copier. Quant aux occasions, les prix sont peu élevés et ces ventes massives donnent des à-coups fâcheux dans la production.

Il faut trouver une autre solution que ces deux dernières franchement mauvaises, c'est la représentation directe; mais celle-ci n'est possible que pour un groupement à cause des frais généraux importants qu'une seule maison ne saurait supporter et avec elle un grand progrès serait réalisé. En résumé dans ce domaine commercial ce qui fait défaut c'est l'existence des ententes industrielles qui comme les cartels pourraient arriver à la limitation des quantités produites et à la détermination des prix de vente. Un organisme spécial devrait être créé : le bureau commun de vente. Nous allons en reparler dans le chapitre qui suit.

CHAPITRE V

EFFORTS TENTES OU A TENTER POUR COMBATTRE CES DIFFICULTES

Les efforts tentés pour pallier aux difficultés présentes sont de plusieurs natures. Pour réduire le prix de revient, les fabricants ont essayé de diminuer les salaires, mais se sont heurtés à des résistances venant de la part de syndicats ouvriers bien organisés. Les patrons ont organisé une union grâce à la cotisation d'un pourcentage de leur chiffre d'affaires. Cette union a fait de la publicité en faveur de la porcelaine de Limoges, elle a créé un petit laboratoire qui a réalisé quelques améliorations de détail (particulièrement sur la cuisson). Cette union a demandé l'apposition d'une marque d'origine sur les produits importés en France, afin de permettre à l'acheteur d'acquérir des produits français de préférence. Mais cette union n'a rien tenté du côté de la concentration industrielle, de la spécialisation, de la limitation des quantités produites, de la détermination des prix, de l'organisation de la vente.

Cette union encore à l'état embryonnaire ne possède donc pas les éléments qui puissent la faire assimiler à une entente industrielle quelconque.

Les fabricants limousins ont tenté de faire augmenter les droits de douane (il y a eu en 1931 une proposition et

un projet de loi à ce sujet). Ils ont cherché à modifier le système douanier, en préconisant des droits *ad valorem*, des contingents, etc... Tout ceci n'a pas été encore réalisé mais des ententes avec les industriels des pays étrangers, ont été signés pour fixer les prix minima auxquels les marchandises importées seront vendues. Il faut tout de suite indiquer qu'un régime douanier plus élevé ou un système quelconque comme le contingentement, ne constitue jamais que de simples palliatifs. Ces méthodes ne s'attaquent pas au mal dont souffre l'économie : l'efficacité du calmant en laisse subsister les causes profondes et ne peut que détourner l'attention des efforts pourtant nécessaires d'adaptation. Cette politique ne se justifie que temporairement par la nécessité de maintenir dans des circonstances difficiles un emploi producteur à des travailleurs, que d'autres branches de la production ne parviendraient pas à occuper.

La véritable solution consisterait en une entente entre les producteurs sur le plan national d'abord, international ensuite. Les usines mal outillées seraient fermées après indemnités aux propriétaires, les marchés seraient répartis et la main-d'œuvre non employée, embauchée dans les usines mieux équipées. Mais pour qu'une telle solution soit possible, il faut qu'une certaine égalité de force règne entre les producteurs, sinon les plus forts ne consentiront jamais à s'allier avec des faibles qu'ils savent pouvoir faire disparaître après une courte lutte. D'ailleurs, ne sont véritablement viables que les groupements d'entreprises qu'imposent leur importance équivalente, le souvenir des rivalités passées et la reconnaissance loyale des qualités réciproques.

Section I. — Abaissement du prix de revient.

a) **Contraction des salaires très difficile.** — La main-d'œuvre est groupée dans des organisations syndicales disciplinées, et elle a d'autant moins la notion du péril que ses exigences peuvent faire courir aux employeurs qu'il y a à Limoges des industries concurrentes accueillantes. Tant que le coût de la vie n'aura pas diminué, il sera impossible de réduire les salaires. Seuls les pouvoirs publics peuvent hâter la descente des prix de détail et leur adaptation aux prix de gros.

b) **Union des fabricants de Limoges** (publicité et recherches de laboratoires, propositions diverses). — Les industriels de Limoges ont constitué en 1928, un groupement qui comprend trente neuf fabricants sur quarante de la ville, groupement en faveur duquel ils ont consenti des sacrifices en se cotisant d'après leur chiffre d'affaires respectifs. M. Eugène Alluaud, d'une descendance de porcelainiers et fabricant lui-même, est à la tête de ce groupement. Ce groupement a institué pour toute la production une marque unique et fait en sa faveur une publicité considérable. C'est ainsi que le cent cinquantaire de la porcelaine dure a donné lieu à une exposition au pavillon de Marsan, exposition couronnée de succès. De même, un pavillon spécial fut édifié à l'exposition coloniale. En plus de cette publicité, l'union a créé un laboratoire muni d'appareils perfectionnés pour étudier les phénomènes de cuisson, pour modifier au besoin, la construction des fours, rechercher le combustible à meilleur rendement, contrôler la marche de la cuisson afin d'éviter les accidents mal-

heureux du grésil, du cloquage, du fumé, de la détérioration de la caletterie, etc... Ce groupement enfin a émis quelques propositions diverses, notamment celle qui tend à rendre obligatoire l'apposition d'une marque d'origine sur les pièces importées. De même que les fabricants français sont tenus d'estampiller leurs produits d'une marque d'origine pour que la vente en soit permise sur certains marchés étrangers (Angleterre, Etats-Unis, Canada, Perse), les groupement demande que tout article de porcelaine ne soit admis en France que s'il porte sous émail, ou tout au moins en couleur indélébile, la mention du pays d'origine « en langue française ». Ce groupement espère ainsi faciliter le choix aux acheteurs, désireux de se procurer des articles français et éviter certaines confusions commises parfois à leur détriment. Toutefois, il ne faut pas que cela constitue un protectionnisme indirect, et cela le serait comme l'estime le Conseil national économique au sujet de la législation des marques d'origine. 1° Quand le nom du pays d'origine doit être indiqué dans la langue du pays de distribution ou même dans une langue autre que celle du pays d'origine; 2° Lorsque les marchandises doivent porter l'indication d'origine au moment de leur importation et qu'il n'est pas permis de l'apposer postérieurement sans encourir une amende. Il ne paraît donc pas raisonnable de demander que l'inscription soit en langue française.

Quoique la nécessité de grouper les efforts et de mettre en commun les moyens d'action, aussi bien sur le terrain industriel par la fusion ou la concentration des exploitations et des fabrications que sur le terrain commercial par le développement des ententes et la création d'organisme commun de vente se fasse de plus en plus sentir, il n'est pas encore question d'organisme commun de vente. Il y

a eu çà et là, quelques fermetures d'usines dues aux circonstances économiques, plutôt qu'une fusion ou concentration. Rien n'a été fait au point de vue de la spécialisation des usines, rien n'a été fait pour contingenter la production, se répartir les marchés, s'entendre sur les prix de vente. Et pourtant, partout où une organisation semblable a été appliquée, elle a porté des fruits. Dans la période tourmentée actuelle, toute industrie qui ne possède pas un régime d'entente bien établi, se voit condamner à disparaître à plus ou moins brève échéance, après avoir quelques sursauts. On peut citer l'exemple de l'industrie des tuyaux de grès où règne depuis dix ans, une union qui vaut à cette industrie un magnifique essor. Il ne faut cependant pas se dissimuler que l'entente était plus facile à réaliser dans cette industrie que dans celle de la porcelaine : en effet, les causes qui facilitent ces unions sont la concentration, l'uniformité des produits, l'égalité dans les prix de revient, l'absence de produits équivalents. Dans la porcelaine, il n'existe pas de concentration véritable, les produits sont de types multiples et de conception variée, et la faïence et le grès sont, dans certains cas, des succédanés de la porcelaine.

Il est certain que la véritable solution consisterait à mettre en commun les moyens de production et de vente. Ce n'est pas une chimère et dans certains pays on trouve l'application de cette idée rationnelle (trusts). En tous cas l'effort pourrait au début se cantonner, dans la vente, à l'exemple des cartels, limiter les quantités produites, déterminer les prix, créer un comptoir unique de vente. En effet, le groupement de défense ne retirera le rendement de la publicité onéreuse qu'il fait que si les acheteurs attirés se trouvent en présence d'un organisme qui maintient les

prix à un taux rémunérateur. De ce comptoir de vente, on pourrait escompter les résultats suivants : 1° Relèvement des prix de vente; 2° Ecoulement rationnel des rebuts qui ne viendraient plus concurrencer les produits de choix, et nuire à leur réputation; 3° Garanties de paiements donnés aux adhérents par le comptoir qui se porterait caution; 4° Possibilités pour le comptoir de dériver les commandes d'une usine à une autre pour ne pas s'exposer à des retards de livraison. Le défaut de beaucoup de fabriques à Limoges, est en effet de livrer trop lentement, il faudrait réduire les trois à quatre mois de délai à un laps de temps plus bref n'excédant pas deux mois et demi. 5° Contrôle du comptoir sur la qualité produite, sur l'exécution de l'ordre comparativement à l'échantillon présenté, sur l'exécution complète de la commande; 6° Conquête de nouveaux débouchés et de ceux abandonnés, grâce à la représentation directe par des nationaux, représentation qui permettrait alors de présenter adroitement les marchandises et d'éviter le grossiste régional dont nous avons parlé plus haut. En effet, si un fabricant ne peut se permettre d'avoir une succursale à l'étranger, un comptoir peut supporter le risque de la dépense d'une organisation de vente en commun à l'étranger; 7° Emploi de méthodes commerciales plus appropriées au goût de la clientèle étrangère et aux conditions économiques actuelles; les industriels allemands ont pu notamment, avant-guerre, s'introduire sur le marché belge malgré l'infériorité de leurs procédés techniques de fabrication grâce à leur politique commerciale, ils accordaient en effet, de larges délais de paiements, vendaient en francs belges, franco de port et de douane et d'emballage. Ces méthodes entraînent évidemment des risques,

qu'il est plus aisé de supporter à un comptoir qui serait ducroire.

Plus tard, on pourrait envisager l'amélioration dans les moyens de production à l'exemple des trusts en spécialisant les usines, en réduisant le nombre de formes, comme nous l'avons déjà dit. Chaque usine pourrait avoir sa forme principale et deux ou trois décors principaux sur lesquels elle travaillerait en très grande série. Tout serait standardisé étroitement, les usines mal outillées seraient fermées. Les ententes industrielles sous forme de cartels sont en effet insuffisantes quelquefois. Leur objet étant exclusivement la limitation des quantités produites et la détermination des prix, on a constaté que ces formes d'ententes n'éliminaient pas les entreprises les moins bien armées mais qu'elles leur constituaient au contraire un moyen de défense, les producteurs les mieux équipés bénéficiant ainsi d'une rente différentielle. Des réformes radicales pourraient alors avoir lieu. Ainsi l'emploi de fours tunnels comme il en existe dans la faïencerie et l'industrie porcelainière de plusieurs pays, ferait obtenir une réduction de 40 % dans le prix de revient relatif aux opérations du blanc, soit près de 20 % sur le prix de revient total.

Section II. — Tentatives d'augmentation des droits de douane.

a) **Proposition et projet de loi en 1931.** — Sous la poussée des fabricants une proposition de loi tendant au relèvement des tarifs douaniers fut déposée par le député de la Haute-Vienne, le Dr Basset; il exposait la situation in-

quiétante avec quelques chiffres sur l'importation et l'exportation, mais ne donnait pas les véritables motifs de la décadence. L'auteur de la proposition considérant que la porcelaine est un article de luxe prévoit que le vote de ces dispositions n'aurait aucune influence sur le prix de la vie. Cependant, il n'est pas juste de dire que la porcelaine puisse être exactement remplacée par la faïence ou le grès. Par ailleurs, les fabricants de faïence et de grès qui se plaignent eux aussi, seraient alors recevables de réclamer également le bénéfice d'une protection semblable. Enfin, la porcelaine de laboratoire n'est pas un objet de luxe. On peut craindre qu'un tarif élevé ne fixe nos prix de revient à leur niveau maximum et n'handicape définitivement nos ventes à l'exportation. Les grandes associations économiques effrayées par la courbe de notre balance commerciale, prêchent que le producteur doit se contenter d'une production douanière équilibrée et la plus modérée possible (dans le cas qui nous occupe, les tarifs douaniers sont déjà plus élevés que ceux d'avant-guerre) afin que le producteur trouve dans son propre effort les éléments de réforme imposés par la concurrence.

Cependant, comme la crise s'aggravait et pour éviter trop de ruines, le 31 décembre 1931, un projet de loi a été déposé tendant à modifier les droits de douane applicables à certaines catégories de porcelaine. Ce projet a été renvoyé à la commission des douanes et des conventions commerciales. Dans ce projet, il est rappelé que le gouvernement avait suggéré et favorisé des ententes entre industriels de la porcelaine, comme il l'avait fait d'ailleurs pour l'industrie de la chaussure, que des accords avaient été signés le 15 novembre 1931, et que les Etats avaient convenu deux avenants aux conventions commerciales de

1927, 1928, portant déconsolidation des droits applicables à certaines catégories de porcelaine afin de permettre la majoration de ces droits, et que, toutefois, ces avenants prévoyaient que la porcelaine de table et de cuisine tchèque et allemande continuerait d'être admise aux droits actuels à deux conditions dont il sera parlé au paragraphe suivant. Le projet de loi ayant pour objet de relever les droits actuellement en vigueur, spécifiait qu'il ne pourrait probablement avoir aucune influence réelle sur les prix de vente, puisque des quantités importantes de produits étrangers pourront continuer à être importées sous le bénéfice des droits antérieurs. Le tarif général reste le même, mais le tarif minimum antérieur à la présente loi ne pourra être accordé que dans les conditions fixées par décret rendu sur la proposition des ministres du Budget et du Commerce. Les mêmes remarques s'imposent pour ce projet de loi comme pour la proposition. Ces remèdes sont des palliatifs peut-être nécessaires, mais certainement dangereux. Ils empêchent de faire voir aux industriels la situation véritable et ne les incitent pas à employer les moyens radicaux uniques pour sauver une industrie qui périclité.

b) Modifications au système douanier. — La question douanière est à l'ordre du jour pour un grand nombre d'industries françaises. Les fabricants de porcelaine ont observé que leurs produits ont souvent une valeur inversement proportionnelle à leur poids et réclament depuis quelques temps une tarification *ad valorem* en ce qui les concerne. En effet, le tarif spécifique paraît irrationnel. Cependant des industries qui avaient obtenu ce tarif *ad valorem* sont revenues au tarif spécifique d'une application plus aisée et plus contrôlable. Ils ont, bien entendu,

adopté alors une nomenclature assez détaillée des articles tout en évitant une trop grande complication. Les fabricants français ont fait valoir leurs vues à ce sujet, lors des délibérations de Genève, en vue de l'établissement de la nomenclature douanière. Ils veulent une distinction entre les pièces lourdes et légères, entre les pièces de petite, moyenne ou grande dimension. Nos droits de douane en vigueur actuellement sont en effet très faibles pour certains articles de porcelaine légère, tels que les cabarets. Si un service de table (soixante quatorze pièces) composition nord pèse quarante kilogrammes environ, un service à café (quinze pièces) de même classe, pèse environ deux kilogrammes six cents, ce qui fait que ce dernier acquitte 15,38 fois moins de frais de douane qu'un service de table, et comme le prix d'un cabaret est d'environ six à sept fois moindre que celui d'un service de table, le cabaret avec la tarification actuelle entre donc en payant les droits dans la proportion de 1 à 2 1/2. C'est cette considération qui a incité le député Basset à porter une proposition de loi tendant au relèvement du tarif douanier, et spécialement sur les articles légers, tels que soucoupes, tasses, théières, sucriers, crémiers, etc... pour lesquels il voudrait une augmentation de plus de 100 % sur les droits actuels. Voici ce qu'il propose :

Droits pour le tarif minimum d'importation des porcelaines

Porcelaine blanche mince ou renforcée	120 fr.
Porcelaine avec filet unicolore	310 —
Porcelaine filet doré ou double filets	330 —
Porcelaine avec tous autres décors	360 —
Porcelaine renforcée décorée	300 —

Assiettes au-dessous de dix-neuf centimètres de diamètre, soucoupes, tasses, théières, sucriers, crémiers, brocs, bibelots fantaisie, vases :

Porcelaine blanche mince ou renforcée	250 fr.
Avec filet unicolore	650 —
Avec filet doré ou double filet.....	700 —
Avec tous autres décors.....	760 —
Porcelaine renforcée décorée.....	630 —

Porcelaines de laboratoire, statuettes 30 % *ad valorem*.

Les marchandises seront acceptées à leur rentrée en France, à la condition que les articles correspondant à chaque tarification soient emballés séparément.

D'autres systèmes douaniers peuvent être envisagés; par exemple, conviendrait-il de fixer des contingents annuels d'admission à tarifs réduits, le surplus des importations étant taxé à un taux intermédiaire entre le tarif minimum et le tarif maximum? Que vaut le principe de la tarification douanière dépendante du volume des importations? Ce système adopté pour la porcelaine d'origine tchèque dans le traité de commerce du 17 août 1923, a révélé que le contrôle était difficile et les contingents fréquemment dépassés. De plus, les importateurs se basent sur des différences de tarifs, et dans l'établissement de leurs prix de vente, tiennent compte de la surcharge moyenne qui est imposée et somme toute il s'avère qu'un tarif uniforme est préférable.

Un reproche plus mérité sur notre politique douanière a été formulé par le délégué général de la confédération de la production française, l'insertion dans les traités de commerce de la clause générale et inconditionnelle de la nation la plus favorisée, nous amène de graves répercus-

sions sur le marché national sans avoir pour contre-partie, une extension suffisante des débouchés. Cette clause est encore aggravée par la consolidation des tarifs, ce qui nous empêche de relever les droits sans négociation préalable, ou de le faire sans compensation onéreuse.

Section III. — Ententes avec les industriels de pays étrangers pour des prix de vente minima.

Sous l'égide de la direction des accords commerciaux, des conversations ont eu lieu entre les délégués des industries porcelainières, française, allemande et tchéco-slovaque et ont abouti à ce qui suit : les articles de porcelaine blanche et décorée n° 347 A et B du tarif sont répartis suivant leur nature et leurs décors, en cinq classes pour les cabarets, cinq classes pour les services de table, et six classes pour les articles de cuisine, conformément à des tableaux qui indiqueront les prix minima auxquels les marchandises doivent être livrées en France, dans les colonies françaises, et les pays de protectorat. Cette entente ne vise donc pas à contingenter les importations de ces deux pays en France ou à réglementer la part respective de chacun d'eux sur le marché français, mais a pour but d'enrayer l'effondrement des cours de la porcelaine, dans les trois principaux pays de production européenne. Suit une série de clauses destinées à régler le détail de l'application : la proportion de rebuts admise avec une réduction de 25 % sur les prix de la liste ne pourra dépasser 10 % de l'importation totale, les prix s'entendent pour les marchandises facturées loco-fabrique, ne pourront être diminués par aucune commission, ristourne ou escompte, et s'entendent pour paiement

quarante cinq jours nets et livrables par wagons complets. Suit également, une série de clauses pour en garantir et sanctionner l'application. Dans chaque pays adhérent à la présente convention, il est institué une commission nationale qui devra veiller à l'exécution. L'arbitrage est prévu et réglé. La date extrême de livraison aux anciens prix est fixée, pour les commandes en cours, au 15 février 1932.

Le gouvernement français ayant pris connaissance de la convention intervenue en date du 13 novembre 1931, entre les industriels français, tchéco-slovaques et allemands, et ayant convenu avec les gouvernements respectifs, par avenants, d'apporter certaines modifications à l'accord commercial franco-tchéco-slovaque du 2 juillet 1928, et à l'accord commercial franco-allemand du 17 août 1927, spécifie que pour bénéficier des avantages prévus aux dits avenants, les marchandises devront satisfaire aux conditions suivantes : 1° Etre accompagnées au moment de dédouanement d'une facture et d'une attestation de la commission nationale étrangère spécifiant que cette facture est établie conformément aux dispositions de l'entente entre les industriels; 2° Etre importées par un des bureaux de douane indiqué ci-après : Paris, Jeumont, Strasbourg, Lyon, Sarrebruck, Marseille, Alger, Oran et Tunis. La dénonciation de ces accords, ne pourra avoir lieu que si tous les moyens de conciliation mentionnés dans la convention ont été épuisés, dans ce cas, à partir de l'expiration du délai stipulé, les droits actuels resteront applicables à une quantité de marchandise qui ne dépassera pas en poids, la moyenne des quantités importées pendant les deux années précédant celle de la dénonciation. Si la dénonciation a lieu avant le 1^{er} janvier 1934, cette moyenne sera calculée d'après les importations des années 1928, 1929. Les

gouvernements tchéco-slovaque et allemand prendront les mesures nécessaires pour contrôler ces quantités. Le surplus de l'importation sera soumis aux droits du tarif minimum, qui seront alors en vigueur.

Nous voyons donc par cette convention que l'entente a été faite sur les prix minima de vente à l'importation et que subsidiairement on prévoit une tarification douanière dépendante du volume des importations. Actuellement, des conversations entre céramistes français et belges d'une part et céramistes français et japonais d'autre part sont en cours en vue d'étendre les clauses de la convention citée aux importations de porcelaine belge et japonaise. Ainsi on se rend compte qu'il existe une interdépendance des nations et que ce n'est pas en s'isolant que la prospérité renaitra. Ces accords apporteront certainement un petit soulagement momentané à l'industrie porcelainière française, encore aussi faut-il qu'ils soient bien observés. Malheureusement la cause du mal reste entière.

Section IV. — Opportunité des ententes industrielles nationales puis internationales. Conditions de leur formation et de leur fonctionnement. Difficultés et avantages.

Nous avons déjà esquissé à propos des lacunes graves de l'« Union des fabricants de Limoges » les avantages que pourraient présenter des ententes industrielles sous forme de cartels et de trusts. L'étude des difficultés actuelles de la porcelaine française montre l'opportunité de ces ententes. Les transformations industrielles de ces dernières années, l'allongement de la période préparatoire d'installation, l'obligation d'investissements importants,

le perfectionnement technique, la défense des intérêts généraux de la profession, le besoin de s'unir contre les pressions ouvrières, et vis-à-vis des pouvoirs publics, la nécessité de documentation, la création de journaux corporatifs, la diminution du prix de revient par l'économie sur les frais de transport, de publicité, de représentation, etc... veulent plus qu'une concentration industrielle poussée (qui déjà n'existe pas à Limoges) et exigent des ententes industrielles. Ces ententes industrielles lorsqu'elles ont pour but la limitation des quantités produites et la détermination des prix, s'appellent des cartels. Nous avons vu que ces formes d'ententes n'éliminaient pas les entreprises les moins bien outillées. Il faut recourir à la forme des trusts pour l'amélioration de la production industrielle. Le trust peut pratiquer l'intégration, fermer les usines à rendement défavorable, et à l'intérieur des établissements conservés, spécialiser et standardiser. La crise qui sévit actuellement à Limoges peut faciliter la concentration et par suite la conclusion d'accords entre dirigeants. Il serait cependant préférable qu'un effort discipliné devance la pression terrible des événements économiques.

Nous n'analyserons pas en détail les griefs que l'opinion soulève contre ces ententes. Il y a peut-être eu de mauvais cartels, qui au lieu de rechercher un abaissement des prix pour atteindre une nouvelle couche de consommateurs ont tenu artificiellement élevés des prix permettant alors l'exploitation difficile et coûteuse de certaines usines, provoquant par là une crise de surproduction. Ce sont là des exceptions et on peut considérer le cartel comme un élément régulateur des prix et de la production. Le consommateur n'a, en effet, rien à gagner des ventes à perte et d'une concurrence déréglée qui entraîne la disparition du

plus grand nombre des entreprises et conduit finalement à une situation de monopole, sans parler de l'épuisement irraisonné des stocks et du gaspillage. Tout particulièrement les ententes industrielles sont accueillies avec défiance dans les milieux ouvriers. Pourtant elles constituent un élément de sécurité contre le chômage. Les grosses entreprises ont des réserves plus considérables et elles mettent de plus tout en œuvre pour empêcher ou limiter l'arrêt dans la production, ne serait-ce que dans un intérêt technique (entretien et amortissement de l'outillage) ou par crainte de l'opinion.

Nous avons également vu le résultat des ententes récentes entre les industriels français et étrangers de la porcelaine sur certains points particuliers. C'est un commencement dans la formation d'ententes industrielles plus larges sur le plan international. Comme il existe des cartels et des trusts internationaux, comme il existait avant-guerre un syndicat (cartel) de fabricants autrichiens et allemands pour la porcelaine, on doit arriver à une entente internationale de la porcelaine. Elle ne sera possible qu'autant qu'il existera auparavant des ententes industrielles nationales, c'est-à-dire, une organisation intérieure suffisante chez les producteurs. Elle sera facilitée actuellement par la compréhension plus grande de la solidarité économique entre tous les pays et le fait que l'on prend conscience de la persistance du déséquilibre mondial. Mais, aussi bien pour sa naissance que pour son existence, il faut des relations pacifiques entre les peuples; en effet, une organisation rationnelle ne doit pas tenir compte des origines sociales. Le problème technique devant être complété sur le plan social, des échanges de main-d'œuvre entre les pays soumis à ces ententes seraient nécessaires

pour éviter le chômage et résoudre heureusement le problème si difficile de la répartition et des mouvements dans le monde de la main-d'œuvre.

Les avantages des ententes industrielles internationales sont les mêmes que ceux énumérés lorsque les ententes ont lieu sur le plan national mais ils sont bien entendu amplifiés. L'avantage primordial résulterait de la détente douanière. Il est indéniable que les protections douanières sont dangereuses en ce sens qu'elles endorment l'industriel et risquent, par suite du retard sur les industries étrangères, de réduire à néant les possibilités d'exportation. D'autre part, on ne peut songer à les supprimer. La réduction ou suppression brusque des barrières douanières mettrait en péril les industries les moins bien armées, c'est-à-dire, celles dont le prix de revient est le moins bon. Or, une entente internationale entre entreprises est l'un des moyens les plus appropriés pour donner les garanties nécessaires en vue de l'abaissement des tarifs douaniers, pour diminuer la méfiance continuelle et faciliter le retour à l'équilibre par l'abolition des barrières douanières. Cependant ces ententes industrielles devraient alors être complétées par des accords d'Etats prévoyant au lieu de la suppression générale de la douane, le remboursement total ou partiel des droits de douane pour toutes les marchandises importées avec un certificat d'origine délivré par le comité de gestion des ententes. Cela afin d'éviter que les producteurs qui ne feraient pas partie des ententes ne profitent indûment de ces avantages et ne nuisent ainsi à ces ententes mêmes. Ainsi les produits importés à concurrence d'un contingent fixé par les accords industriels pourraient se trouver exempts totalement ou partiellement de droits de douane. Nous avons rencontré ce procédé dans

les conventions franco-allemande, tchécoslovaque de novembre 1931.

Nous terminerons en notant que comme les grandes ententes industrielles peuvent exercer une influence considérable sur l'activité économique et sociale, les pouvoirs publics doivent s'en occuper à ce titre. Il serait dès lors nécessaire de prendre des mesures utiles en vue de la défense des intérêts des consommateurs, non pas par un contrôle étatique, mais par une publicité instruisant l'opinion publique aussi bien sur le plan international que sur le plan national. A ce propos la Chambre de commerce internationale, organe représentatif des industries et des commerçants du monde entier en rapprochant la législation des différents pays, rendrait plus aisée l'élaboration des statuts et le développement des ententes internationales.

En résumé, pour aider à la réalisation de cet objectif, il est nécessaire que de part et d'autre des frontières se trouvent des associations puissantes patronales entre lesquelles, vu leur petit nombre, un accord sera possible, des associations patronales de même force : question essentielle d'entente. Aussi pour cette raison, ne saurions-nous trop prêcher aux industriels français; l'exemple des industriels allemands ou tchèques groupés en ententes pour la vente et la fabrication de la porcelaine.

CONCLUSION

L'industrie de la porcelaine est presque universelle, car des gisements de kaolin ont été trouvés dans de nombreux pays. En Allemagne, il y a d'importants gisements, en Saxe par exemple; kaolin de Settlitz près de Meissen et Sornzig près d'Oscharz. En Prusse, le kaolin de Halle est employé à la manufacture royale de Berlin. En Bavière, kaolin de Passau. En Autriche, on trouve de jolis kaolins dans la Bohême (Carlsbad, Pilsen). En Galicie, en Hongrie il y a des dépôts de kaolin. En Italie, dépôts de Tretto, de l'île d'Elbe et de Chiesi. En Grande-Bretagne, nous trouvons le kaolin dans les Cornouailles et dans le Devonshire. En Russie, dans les gouvernements de Tscheringow, Cherson, Wolyn, Podolsk, etc. En dehors de ces grands pays dans lesquels l'industrie céramique est développée ou va se développer, d'autres pays contiennent des gisements kaoliniques : Danemark (Bornholm), Suède (Ifosces), Portugal (Oporto), Espagne (Almancon, Alhambra).

Tout de suite après guerre, des pays ont pris un essor considérable, tels la Tchéco-Slovaquie et le Japon, grâce à leurs méthodes très modernes qu'ils ont pu appliquer dans leurs installations toutes neuves. L'Allemagne aussi est très bien équipée. Il faut, en outre; remarquer que ces pays ne se contentent pas de posséder les derniers perfec-

tionnements dans cette industrie. Ils sont organisés puissamment du côté industriel et du côté commercial. En Allemagne, l'industrie qui comprend 290 fabriques et 60.000 ouvriers produisant en 1930, 140 millions de marks de porcelaine décorée et artistique et 54 millions de porcelaine industrielle, a son cartel pour la porcelaine décorée, cartel qui groupe 135 membres actuellement. En Tchéco-Slovaquie, il existe deux trusts qui ordonnent la fermeture des usines en état d'infériorité en indemnisant les propriétaires arrêtés. Ces indemnités sont prélevées sur une caisse commune qui est alimentée par les bénéfices réalisés sur la vente de la pâte.

Ce que nous avons préconisé pour combattre les difficultés de l'industrie française porcelainière existe donc en partie dans les pays étrangers et on peut dire que Limoges, autrefois capitale de l'émail et de l'orfèvrerie au moyen âge, réputée par l'habileté de ses artisans, maîtresse dans le modelage de la terre et la technique du feu, semble n'avoir pas su marcher du même pas que son temps. Déjà M. Leroux, archiviste du département de la Haute-Vienne, assez pessimiste, disait en 1904 : « Les conditions générales de la production qui ont tant contribué au développement industriel de notre ville ne semblent plus devoir suffire pour assurer sa prospérité future. Le voisinage immédiat des mines de houille importerait plus que celui des carrières de kaolin. A ce point de vue certaines fabriques du Berry et du Nivernais semblent plus favorisées que Limoges. Limoges a encore sa supériorité de main-d'œuvre et l'abondance des moyens de production, mais l'introduction du coulage les rendra inutiles, comme l'application des procédés mécaniques rendra illusoire l'habileté des décorateurs, comme la découverte de terres kaoliniques sur le

continent américain rendra caducs les calculs actuels des exportateurs limousins. » Ces prédictions se sont réalisées, toutefois pour l'éloignement des centres houillers nous avons vu que ce fait n'était pas de beaucoup le plus préjudiciable. Le mal dont souffre Limoges est le même que celui qui a causé la disparition de St-Yrieix en 1894, à propos de laquelle ce même M. Leroux disait que : « Cette déchéance était le résultat de circonstances particulières où la conduite des hommes avait plus de part que l'action des lois de la production industrielle. »

Ceux qui ont hérité des efforts d'hommes comme les Alluaud, les Haviland, les Tharaud, ayant rendu depuis des générations des services incomparables à l'économie et à la gloire de l'industrie limousine, doivent mettre tout en œuvre pour éviter de voir périr une si belle entreprise. La nation les secondera car elle-même ne peut accepter facilement de laisser périr une de ses industries qui, sans être pour elle un élément vital de sa sécurité, ne représente pas moins d'importantes immobilisations de capitaux et de larges emplois de main-d'œuvre. On doit donc activement s'employer à la restauration de la santé économique de l'industrie porcelainière limousine, sinon cette industrie s'éteindra en quelques années ou survivra un peu plus longtemps, mais pourra être alors taxée de parasitaire. Car il faut avoir également le courage de dire que la situation économique ne tient pas compte d'un siècle de gloire et que brutalement elle classe les industries en deux catégories : les viables et les non-viables. Un protectionnisme abusif sans rien changer à l'issue finale ne peut que prolonger une agonie et spolier momentanément les consommateurs à l'avantage d'une industrie privilégiée.

Nous avons étudié les difficultés spéciales à l'industrie

porcelainière et en avons trouvé les causes. Peut-être le fait qu'il n'y a aucune spécialisation entre les usines s'impose-t-il à des degrés divers, à la plupart des industries françaises et explique les difficultés de la lutte avec les industries concurrentes étrangères. Toutefois dans aucune d'elles la situation ne paraît catastrophique. Une concentration industrielle, qui ne nuirait nullement à une fabrication soignée et artistique est indispensable. Une véritable entente entre industriels pourrait alors se réaliser. L'heure semble être venue de renoncer à un individualisme gênant, d'opérer un redressement vigoureux pour faire reconquérir à la porcelaine française le rôle ancien qui lui avait été dévolu : rôle de messenger à travers le monde, de l'industrie et de l'art français.

Vu,
le Doyen,
H. BERTHELEMY

Vu, bon à imprimer :
Le Président de Thèse,
Albert AFTALION

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLETY

BIBLIOGRAPHIE

Aperçu statistique de l'Exposition de Limoges en 1855, par M. Rave-
nez (Limoges, 1855).

Bulletins de l'Office du Travail.

*Comptes rendus des Congrès techniques de l'industrie céramique
française.*

Documents statistiques sur le commerce de la France.

Enquêtes de la Journée industrielle.

Ephémérides du Limousin pour l'année 1837. Limoges, 1837, Im-
primerie Tarde.

Etude sur les populations ouvrières M. Audiganne, 1860. Paris, Ca-
pelle.

Exposés de la Confédération générale de la production.

Historique de la porcelaine de Limoges (Ducourcieux, 1903).

Notices économiques et historiques de MM. Savodin et Leroux.

La porcelaine allemande (Franz Warnke).

Le Limousin. Notices scientifiques historiques économiques. Limo-
ges, 1890, Ducourcieux.

Les industries d'art en France, par M. Vachon. Nancy, 1903,
Berger-Levrault.

*Rapports des attachés commerciaux de l'Office National du commerce
extérieur.*

Recueil des accords commerciaux.

Résultats statistiques du recensement général de la population (1896,
1901, 1906, 1921, 1926).

Tableau général du commerce et de la navigation.

Tableaux des tarifs douaniers de la Commission des Douanes.

Voyage en Limousin, 28^e série Ardouin-Dumazet. Paris, 1903,
Berger-Levrault.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	5
Chapitre premier. — Historique rapide et état actuel de l'industrie de la porcelaine limousine	7
<i>Section I. — Introduction de la porcelaine en France</i>	8
<i>Section II. — Aperçu des principales fabriques aux XIX^e et XX^e siècles, développement de la concentration régionale au profit de Limoges et étude de la concentration industrielle dans cette ville.</i> ..	10
<i>Section III. — Autre centre en dehors de la Haute-Vienne : le Berry</i>	17
Chapitre II. — Difficultés de lutter avec la concurrence étrangère depuis l'après-guerre	23
<i>Section I. — Situation sur le marché extérieur</i>	23
a) Recul des exportations par rapport à 1913	24
b) Recul des exportations comparativement à l'exportation des objets finis	25
c) Recul considérable sur certains marchés	26
<i>Section II. — Situation sur le marché intérieur</i>	29
a) Importations croissantes	29
b) Signification d'autant plus importante de cette situation que les droits de douane actuels sont supérieurs à ceux d'avant-guerre et parmi les plus protecteurs	30
Chapitre III. — Aggravation de ces difficultés par suite de la crise mondiale début 1930	33
<i>Section I. — Situation sur le marché extérieur : protectionisme outrancier et sous-consommation</i>	36
<i>Section II. — Situation sur le marché intérieur : dumping de la part de certains pays, prix de vente non rémunérateurs, constitution de stocks</i>	41
Chapitre IV. — Des causes profondes de ces difficultés	45
<i>Section I. — Prix de revient élevé</i>	48
a) Eloignement des matières premières	48
b) Salaires supérieurs à ceux des autres pays concurrents ..	50
c) Charges fiscales et sociales élevées	52
d) Défaut de concentration industrielle poussée (équipements et technique arriérés)	53
e) Défaut d'ententes entre industriels	55
<i>Section II. — A qualité égale, l'originalité des créations est souvent absente</i>	55
<i>Section III. — Organisation commerciale défectueuse</i>	57

Chapitre V. — Efforts tentés ou à tenter pour combattre ces difficultés	60
<i>Section I. — Abaissement du prix de revient</i>	62
a) Contraction des salaires difficile.....	62
b) Union des fabricants de Limoges, publicité et recherches laboratoires, propositions diverses.....	62
<i>Section II. — Tentative d'augmentation des droits de douane</i>	66
a) Proposition et projet de loi.....	66
b) Modification au système douanier.....	68
<i>Section III. — Ententes avec les industriels de pays étrangers pour les prix de vente minima</i>	71
<i>Section IV. — Opportunité des ententes industrielles nationales puis internationales. Conditions de leur formation et de leur fonc- tionnement. Difficultés et avantages</i>	73
Conclusion. — Comparaison avec la situation actuelle de l'industrie porcelainière dans les autres pays La porcelaine est-elle une industrie vitale ou indispensable à la défense nationale ? Peut-on dire que l'industrie française de la porcelaine soit devenue parasitaire ?...	79
Bibliographie	83

Les Editions Domat-Montchrestien, 160, rue Saint-Jacques, Paris.
